

જયોર્જ ઇલિઅન



—
દુનિયા બદલનાર
સ્વપ્નદ્રષ્ટા શ્રેણી

વોરેન બફેટ

સફળતાના રહસ્યો

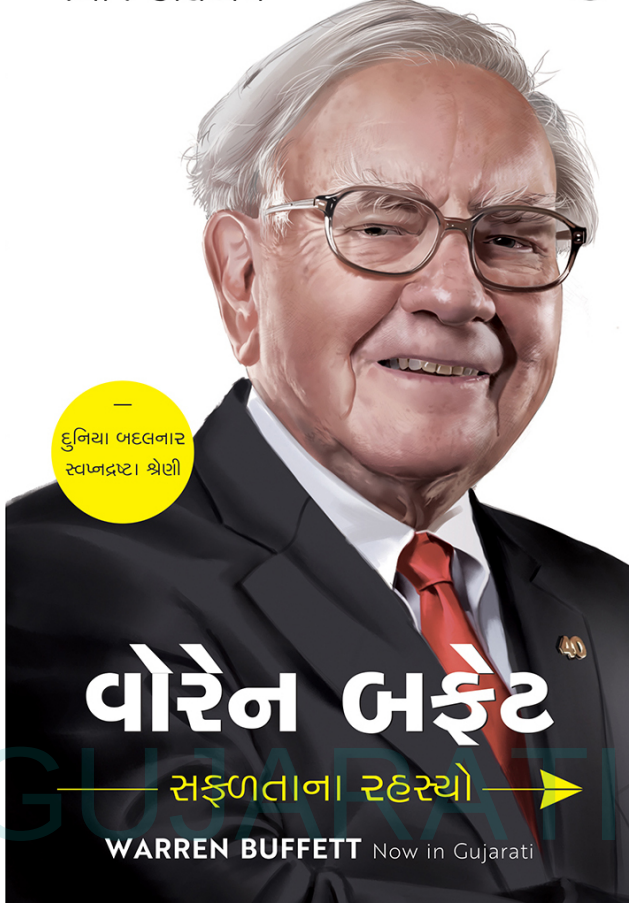


WARREN BUFFETT Now in Gujarati

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

જયોર્જ ઇલિઅન



—
દુનિયા બદલનાર
સ્વપ્નદ્રષ્ટા શ્રેણી

વોરેન બફેટ

સફળતાના રહસ્યો

WARREN BUFFETT Now in Gujarati

@GUJARATI BOOKZ

વૉરેન બફેટ
સફળતાના રહસ્યો

WARREN BUFFETT

Now in Gujarati



જ્યોર્જ ઇલિઅન

@GUJARATIBOOKZ



જયકો પબ્લિશિંગ હાઉસ
અમદાવાદ બેંગલોર બોપાલ ચેન્નાઈ
દિલ્લી દેહરાદૂન કલકત્તા લખનૌ મુંબઈ

Published by Jaico Publishing House
A-2 Jash Chambers, 7-A Sir Phirozshah Mehta Road
Fort, Mumbai - 400 001

jaicopub@jaicobooks.com

www.jaicobooks.com

© George Ilian

To be sold only in India, Bangladesh, Bhutan,
Pakistan, Nepal, Sri Lanka and the Maldives.

WARREN BUFFETT: SUCCESS SECRETS

વોરેન બફેટ: સફળતાના રહસ્યો

eISBN 978-93-90166-09-1

First Jaico Impression: 2020

Content excerpted from

Top Visionaries Who Changed the World by George Ilian.

Translator: Alkesh Patel

No part of this book may be reproduced or utilized in
any form or by any means, electronic or
mechanical including photocopying, recording or by any
information storage and retrieval system,
without permission in writing from the publishers.

અનુક્રમ

પરિચય: ઓમાહાનું અસાધારણ વ્યક્તિત્વ

એક - પેશનેટ જીવનનું શિક્ષણ

બે - માર્ગદર્શકો અને સાથીદારો: બેન ગ્રેહામ તથા ચાર્લી મંગર

ત્રણ - ઓમાહાથી ન્યૂયૉર્ક અને ફરી પરત: બફેટ એસોસિયેટ્સ લિમિટેડ તથા બફેટ ભાગીદારી કંપનીઓ

ચાર - આપણી વચ્ચે એક દિગ્ગજ: બર્કશાયર હેથવેનું સર્જન

પાંચ - દુનિયાને વધુ સારું સ્થળ બનાવવું

છ - થોડો વરસાદ દરેકના જીવનમાં પડવો જ જોઈએ

સાત - સ્થિર જીવન

@GUJARATIBOOKZ

પરિચય:
ઓમાહાનું અસાધારણ વ્યક્તિત્વ

@GUJARATIBOOKZ

અહીં બફેટ વિશે, તેમની બિઝનેસ સફળતા વિશે તેમની પાસેથી આપણે કયા પાઠ શીખી શકીએ એ વિશે જાણવા મળશે. આ અભ્યાસક્રમ માટેનું કોઈ પાઠ્યપુસ્તક નથી, કે નથી જીવનકથા. આ તો એક એવી ચબરખી છે જેને તમે સાથે રાખી શકો અને બસમાં મુસાફરી કરતી વખતે અથવા ક્યાંક રાહ જોઈને બેઠા હોવ ત્યાં પણ વાંચી શકો. અસાધારણ સફળતા મેળવનાર આ વ્યક્તિ વિશે જાણવા માટે દળદાર પુસ્તકો પાસે રાખવાની જરૂર ન પડે છતાં તેમના વિશે બધું જ જાણી શકાય એવું આ પ્રકરણ છે. તે તમે એક જ બેઠકે વાંચી શકો છો. અત્યાર સુધીના માનવ ઇતિહાસના સૌથી સફળ રોકાણકાર અગત્યની કુશળતાઓ તથા ગુણવત્તાઓ ઉપરાંત મૂડીરોકાણ માટેની સચોટ ટિપ્સ તમને અહીંથી મળશે.

જે કામગીરી પ્રત્યે તમને બેહદ લગાવ હોય એ ક્ષેત્રની જોબ શોધવાનું કદી બંધ ન કરશો. જો તમે વ્યક્તિગત રીતે ધનિક હોત તો તમારી પાસે કેવી જોબ હોત એવી જોબ શોધવાનો પ્રયાસ કરો. વેતનની રકમની ચિંતા ન કરો. તમને જે લોકો પસંદ હોય તેમની સાથે જોડાયેલા હોવ ત્યારે, તમને જે પસંદ હોય એ કામગીરી કરતા હોવ ત્યારે, તેનાથી સારી સ્થિતિ બીજી કોઈ હોઈ ન શકે.

— વોરેન બફેટ

એવી કઈ બાબત છે જે સફળ વ્યક્તિને અન્ય લોકોથી અલગ પાડે છે? શું એ બાબત એટલે એ વ્યક્તિની સાહસ કરવાની – જોખમો ઉઠાવવાની તૈયારી? શું એ બાબત એટલે અન્ય લોકોને મુશ્કેલી કે અવરોધ જણાતા હોય ત્યારે તેમાં તક જોવાની તેની ક્ષમતા છે? શું એ બાબત એ વ્યક્તિનું રચનાત્મક વલણ તથા પ્રતિબદ્ધતા છે જેને કારણે માત્ર તેમના પોતાના માટે, તેમના પરિવાર માટે તેમજ તેમના મિત્રો માટે જ નહીં પરંતુ સમગ્રતયા આખી માનવજાત માટે આ દુનિયા એક શ્રેષ્ઠ જગ્યા બને? શું એવી કોઈ શક્યતા છે કે કેટલાક લોકો અન્ય લોકોની સરખામણીમાં માત્ર વંશીય કારણોસર વધુ સફળ હોય છે? કે પછી આ અનુભવ, શિક્ષણ તથા જોખમ ઉઠાવવાની તૈયારી જેવી બાબતોનું મિશ્રણ છે જેનો અન્ય લોકોમાં અભાવ હોય છે? કે પછી સફળ લોકો તેમના સાથીદારોની સરખામણીમાં પોતાની કામગીરી પ્રત્યે વધારે લગાવ ધરાવતા હોય છે?

આ પછીનો સવાલ એ ઉપસ્થિત થાય છે કે, શું નાણાકીય અને અંગત સફળતાના સિદ્ધાંતો શીખવી શકાય ખરા તથા તે વારસામાં બીજાને આપી શકાય ખરા? આ સવાલનો જવાબ હા ચોક્કસ છે, પરંતુ એ માટે તમારે અપેક્ષા કરતાં ઘણી વધારે મહેનત કરવી પડે, ધારણા કરતાં ઘણું વધારે આગળ જવું પડે. એ માટે તમારે રોજરોજ વધુ સારા વ્યક્તિ થવા મહેનત કરવી પડે, એટલું જ નહીં પરંતુ તમારા નિર્ણયોની વ્યક્તિગત જવાબદારી લેવાની તૈયારી હોવી જોઈએ. એ નિર્ણય સારા હોય કે ખરાબ, સફળ થાય કે નિષ્ફળ જાય તેમ

છતાં તેની જવાબદારી લેવાની તૈયારી હોવી જોઈએ અને ખરાબ નિર્ણયને કારણે મળેલી નિષ્ફળતાને નિષ્ફળતા નહીં પરંતુ એક પાઠ શીખવા મળ્યો એવો અભિગમ હોવો જોઈએ.

ઇતિહાસમાંથી આપણને એ શીખવા મળે છે કે લોકો ઇતિહાસમાંથી કશું શીખતા નથી.

ઓહામાના અસાધારણ વ્યક્તિત્વ, અર્થાત્ વૉરેન બફેટના કિસ્સામાં તો તેમને એવા અનેક લાભ હતા જે મોટાભાગના લોકોને નસીબમાં હોતા નથી. તેઓ એવા પરિવારના સભ્ય છે જ્યાં બિઝનેસ તેમજ શૅર ખરીદ-વેચાણ દ્વારા ધનિક થવાની પરંપરા રહી છે. આ સ્થિતિનો લાભ બફેટને મળ્યો. ઉપરાંત બફેટને ઉત્તમ નાણાકીય જાણકારી ધરાવતા લોકોનું માર્ગદર્શન મળવાની સાથે એવી ટોચની શૈક્ષણિક સંસ્થાઓમાં અભ્યાસ કરવાની તક મળી હતી જેનાં દ્વારા મૂડીરોકાણ કરતી પ્રતિષ્ઠિત કંપનીઓ માટે ખુલ્લાં હતાં. આ તમામ બાબતોનો સરવાળો ક્યાર્ પછી પરિવારની ધન-સંપત્તિમાં વધારો કરવાની ક્ષમતા બફેટમાં પોતાનામાં હતી.

ધનિક પરિવારનો વિશેષાધિકાર હોવા ઉપરાંત બફેટમાં બીજી પણ એવી બાબત હતી જે તેમને અન્ય કરતાં અલગ પાડતી હતી. એ એવી બાબત હતી જે વંશ, શિક્ષણ તથા બિઝનેસ સંપર્કો કરતાં અલગ હતી. આ બાબત શીખવાડી કે શોધી શકાતી નથી, અને તે છે પેશન. અમેરિકામાં નાણાકીય ક્ષેત્રમાં અસાધારણ પ્રગતિ દરમિયાન બફેટે અનેક વખત એ બાબત પુરવાર કરી છે કે, પેશનથી કૌશલ્ય વિકસે છે, પ્રતિબદ્ધતા આવે છે જે છેવટે જંગી નફો કરાવે છે.

એવો સમય એક વખત જરૂર આવે છે જ્યારે તમે જે કામ કરવા માગતા હોવ એ શરૂ કરી શકો. એવું કામ જે તમને પસંદ હોય. એ કામ માટે તમે વહેલી સવારે ઊઠી જાવ. મને લાગે છે કે, તમને પસંદ ન હોય એવી કામગીરી ચાલુ રાખીને તમે તમારું મગજ ખરાબ કરતા હોવ છો કેમ કે તમે એમ માનો છો કે તેનો ઉમેરો કરવાથી તમારી રિઝ્યુમ અસરકારક બનશે. આ વાત વૃદ્ધાવસ્થામાં જે બાબત કામ નથી લાગવાની તેની બચત કરવા જેવી નથી લાગતી?

મોટાભાગના લોકો માને છે કે, તેઓ પોતાની પેશન કદી પૂરી કરી નહીં શકે અને એ રીતે પસંદ ન હોય એવું કામ કરવામાં સમય પસાર ક્યાર્ કરે છે. આ રીતે જીવનનો સાચો માર્ગ શોધવા પ્રયાસ કરતા નથી. સાચી વાત એ છે કે, પોતાની પેશનને ઓળખવી એ પોતાની જાતનો પ્રવાસ કરવા સમાન હોય છે અને એ સ્થિતિ હાંસલ કરવાનું સરળ નથી હોતું. આ જ કારણે પ્રેરણા મેળવવા માટે આપણે બફેટનું ઉદાહરણ લઈએ છીએ, કેમ કે શક્ય છે કે તેમને આગળ ધપાવનાર, તેમને પ્રોત્સાહન આપનાર કોઈ બાબત આપણને પણ અસર કરી જાય.

બફેટની આશ્ચર્યજનક સફળતામાંથી પ્રેરણા લેવાની સાથે આપણે તેમના જીવન ઉપર પણ નજર નાખવી જોઈએ. આપણે માત્ર બર્કશાયર હેથવે કંપનીમાં બફેટની શેરમૂડી જેવી તેમની સફળતાની વાત નહીં કરીએ, પરંતુ તેમની નાણાકીય ભૂલો ઉપર પણ નજર નાખવી જરૂરી છે, જેમ કે, વીમા કંપની એઆઈજી અને જેન રેમાં તેમની સામેલગીરીની ભૂલો અથવા ૧૯૯૦ના દાયકાના ઉત્તરાર્ધનું સોલોમન બ્રધર્સ કૌભાંડ – વગેરેમાં તેઓ કેવી રીતે સંડોવાયા અને પછી કેવી રીતે તેમાંથી એક સમજદાર બિઝનેસમેન તરીકે જ નહીં પરંતુ એક સારા માણસ તરીકે કેવી રીતે ઊભયાર્ તેની પણ વાત કરવી જોઈએ. સાચી વાત એ છે કે, પેશનની વાત કરવી હોય ત્યારે કોઈ વ્યક્તિની માત્ર સફળતાની નહીં, પરંતુ નિષ્ફળતાઓની પણ ચર્ચા કરવી જોઈએ.

સમગ્ર કારકિર્દી દરમિયાન બફેટ સામે ઘણા પડકાર આવ્યા અને તેમણે તેનો વિનમ્રતા અને સૌજન્ય રીતે તેનો સામનો ક્યોરૂ. નાના-મોટા ગમે તેવા અવરોધ છતાં કદી પીછેહઠ નહીં કરનાર બફેટ એક એવા સાચા અમેરિકન છે જેઓ મૂડીરોકાણ કરનારા અને નહીં કરનાર – બંને પ્રકારના લોકો માટે પ્રેરણાદાયક છે. પ્રકરણમાં હવે પછી આગળ આપણે વૉરન બફેટના જીવન વિશે વિસ્તારપૂર્વક માહિતી મેળવીશું જેથી રંભી સદી અને તેથી પણ આગળ સૌથી ધનિક તેમજ સૌથી નવતર પ્રયોગ કરનાર બિઝનેસમેન પૈકી એક વ્યક્તિ વિશે જાણવામાં મદદ મળે.

આપણે તેમના ઉછેર તથા પ્રારંભિક કારકિર્દી વિશે બિઝનેસ વર્લ્ડમાં જાણકારી મેળવીશું. આપણે તેમના શિક્ષણ અને મિત્રો ઉપરાંત તેમના ઘડતરમાં મદદરૂપ થનાર શિક્ષકો વિશે જાણકારી મેળવીશું. તેમની કંપનીઓ બફેટ એસોસિયેટ્સ તથા બફેટ પાર્ટનર્સ લિ. તેમજ સીમાચિહ્નરૂપ બર્કશાયર હેથવે મારફત તેમણે હાંસલ કરેલી ખૂબ વિશાળ આર્થિક સફળતાની વાત પણ કરીશું. (બર્કશાયર હેથવે એ એવી હોલ્ડિંગ કંપની છે જેના શેરની કિંમત ન્યૂયૉર્ક શેરબજારમાં પ્રતિ શેર ૫૦,૦૦૦ ડૉલર છે અને તે કોકા-કોલા, રિંગલેસ, નેસ્લે, સીસ કેન્ડી સહિત બીજી ઘણી રિટેલ અને ફૂડ કંપનીઓમાં આંશિક અથવા પૂર્ણ માલિકી ધરાવે છે.)

સાથે આપણે બફેટના આશ્ચર્યજનક જીવનના અનુભવો જાણીશું તથા બફેટના સિદ્ધાંતોનો આપણા ઉપર અમલ કરવા પ્રયાસ કરીશું.

એક
પેશનેટ જીવનનું શિક્ષણ

@GUJARATIBOOKZ

નિયમ નં. ૧: કદી નાણાં ન ગુમાવશો. નિયમ નં. ૨: નિયમ નં. ૧ કદી ન ભૂલશો.

બફેટનો જન્મ ઓગસ્ટ, ૧૯૩૦માં નેબ્રાસ્કાના ઓમાહામાં થયો હતો. તેઓ ચાર મુદત સુધી સાંસદ તરીકે ચૂંટાયેલા સ્ટોકબ્રોકર હોવર્ડ બફેટ તથા તેમનાં પત્ની લેઇલાના ત્રણ સંતાન પૈકી વૉરેન બફેટ વચલા સંતાન અને એકમાત્ર પુત્ર છે. બાળપણથી જ બફેટને આંકડા પ્રત્યે લગાવ હતો અને કમાણી કરવાની ઇચ્છા વ્યક્ત કરતા. બફેટે ૯ વર્ષની ઉંમરે જ બિઝનેસની દુનિયામાં પગરણ માંડી દીધાં હતાં. તેમણે તેમના દાદાના સ્ટોરમાંથી ઠંડાં પીણાં કોકની ૯ બોટલ ૨૫ સેન્ટમાં ખરીદી હતી અને પોતાના દોસ્તારોને એક એક બોટલ પાંચ-પાંચ સેન્ટમાં વેચી હતી. આ રીતે તેમણે ૯ વર્ષની ઉંમરે ઠંડાં પીણાંની ૯ બોટલ ઉપર પાંચ ટકા નફો કયોર્ હતો. (અહીં ઉલ્લેખનીય છે કે બફેટ આજે પણ આ ઠંડાં પીણાંના અતિશય ચાહક છે અને કોક સતત પીધા કરે છે.)

બિઝનેસના ક્ષેત્રમાં પ્રથમ પગરણ માંડ્યાના પાંચ વર્ષ પછી બફેટે મૂડીરોકાણની દુનિયામાં પ્રથમ મોટું પગલું ભર્યું હતું. ૧૧ વર્ષની ઉંમરે તેમણે સિટીઝ સર્વિસ પ્રીફર્ડના શૅર ૩૮ ડૉલરમાં એક એવા ત્રણ શૅર પોતાના માટે અને બહેન માટે ખરીદ્યા હતા. આ ખરીદીના થોડા સમયમાં જ એ શૅરનો ભાવ તૂટીને પ્રતિ શૅર ૨૭ ડૉલર થઈ ગયો. જોકે બફેટ ગભરાયા નહીં અને શૅર પકડી રાખ્યા, અને જ્યારે તેના ભાવ પ્રતિ શૅર ૪૦ ડૉલરે પહોંચ્યા ત્યારે વેચી દીધા. જોકે, તેમનો આ સોદો મોટી ભૂલ સાબિત થયો કેમ કે ટૂંક સમયમાં સિટીઝ સર્વિસ પ્રીફર્ડના શૅરનો ભાવ વધીને પ્રતિ શૅર ૨૦૦ ડૉલર થઈ ગયો હતો.

બફેટના મોટાભાગના મિત્રો નાનપણમાં ફૂટબોલ તથા અન્ય રમતો રમવામાં પસાર કરતા હતા ત્યારે બફેટ પોતે તેમના પિતા પાસેથી મૂડીરોકાણ માટેનાં વિવિધ પાસાં શીખી રહ્યા હતા. એટલું જ નહીં પરંતુ નાણાંની બચત અને રોકાણ બાબતે ઊંડો રસ લઈ રહ્યા હતા. તેમણે સમગ્ર બાળપણ દાદાના ગ્રોસરી સ્ટોરમાં કામ કરીને પસાર કર્યું, જે દરમિયાન મળતાં નાણાંની બચત કરીને તેનું નાના નાના બિઝનેસમાં રોકાણ કરતા, જેમ કે મેગેઝિન, કેન્ડી, ગમ વગેરે ખરીદીને સ્કૂલના મિત્રોને વેચવા તેમના ઘરે ઘરે જતા.

નાણાકીય ક્ષેત્રની વિશાળ દુનિયામાં આ પ્રથમ પગલું અને ગંભીર ભૂલ આગળ જતાં બફેટ ઉપર આજીવન અસર ઊભી કરવાની હતી અને તેમને એ પાઠ શીખવવાની હતી કે જીવનની જેમ જ મૂડીરોકાણનો મામલો હોય ત્યારે ધીરજ એ સૌથી મોટો ગુણ બની જાય.

કુશળતા કે પ્રયાસ ગમે તેટલા મોટા હોય તેમ છતાં કેટલીક બાબતોનાં પરિણામ આવતાં સમય લાગે છે. નવ મહિલાને ગર્ભવતી કરીને તમે એક મહિનામાં બાળક

મેળવી શક્તા નથી

મોટાભાગના નવાસવા રોકાણકારો પહેલી વખતે શેરની ખરીદી કે વેચાણ કરતી વખતે કદાચ સૌથી મોટી ભૂલ જ એ કરે છે કે નુકસાન જાય તે સાથે જ ગભરાઈ જાય છે. હકીકતે લાંબા ગાળાનો મજબૂત પોર્ટફોલિયો તૈયાર કરવા માટે આવી ગભરામણ અવરોધક સાબિત થાય છે. આપણે નાણાં કમાવા માટે સખત મહેનત કરતા હોઈએ છીએ અને ઇચ્છતા હોઈએ છીએ કે તેમાં વધારો થાય અને એ નાણા આપણને ઉપયોગી થાય. આપણે ઇચ્છતા હોઈએ છીએ કે આપણાં નાણાં તથા આપણું મૂડીરોકાણ આપણને નિવૃત્તિમાં મદદરૂપ થાય, આપણાં બાળકોના શિક્ષણ માટે કામ આવે, આપણને જીવનમાં એક નિશ્ચિત પ્રકારની સુખ-સુવિધા અને સલામતી મળે. પરંતુ મોટાભાગના નવાસવા તેમજ કેટલાક અનુભવી રોકાણકારો એ વાત સમજતા નથી કે શેરબજાર એ એક જોખમ છે અને એ જોખમ લેવામાં તમે ક્યારેક રકમ ગુમાવી પણ શકો છો. ઘણા રોકાણકારો થોડું નુકસાન થાય તે સાથે ગભરાઈ જાય છે અને એવા શેરને તરત વેચી નાખે છે.

બફેટના શેર ટ્રેડિંગના પ્રથમ અનુભવમાંથી આપણને સૌથી મોટો પાઠ એ શીખવા મળે છે કે, તમે જે શેરમાં રોકાણ કર્યું છે તેના ભાવ ઘટી રહ્યા છે તેનો અર્થ એ નથી હોતો કે તમારે તત્કાળ તે વેચી દેવા. અહીં એમેઝોન.કોમનો દાખલો લઈએ. આ જંગી ઓનલાઇન સ્ટોર દ્વારા પ્રથમ વખત ૧૯૯૭માં શેર ઓફર કરવામાં આવ્યા હતા ત્યારે તેની રકમ પ્રતિ શેર માંડ ૨૦ ડોલર કરતાં સહેજ જ વધારે હતી, અને અનેક મૂડીરોકાણ સમીક્ષકો તેને અત્યંત જોખમી રોકાણ માનતા હતા.

નાસડેક ઇન્ડેક્સમાં રજિસ્ટર થયા પછી પહેલું આખું વર્ષ એમેઝોનની શેર કિંમતમાં ભારે ઉતારચઢાવ જોવા મળ્યો હતો. ક્યારેક તેના શેર ૫૮ ડોલર જેવી સવોચ્ચ સપાટીએ પહોંચી જતા તો ક્યારેક છેક ૧૮ ડોલરની કિંમતે આવી જતા. હવે આ સ્થિતિમાં ૧૧ વર્ષના વોરેન બફેટ અથવા તમારા પોતાના વિશે વિચારો કે, સિટીસ સવિર્સ પ્રીફર્ડને બદલે એમેઝોનના ત્રણ શેર પોતાના માટે અને બહેન માટે ખરીદ્યા હોય! શક્યતા એવી હતી કે સિટીસ સવિર્સ પ્રીફર્ડના શેરના ભાવ ગગડી ગયા હોત તો તેઓ ગભરાઈ ન જાત અને શેરના ભાવમાં સુધારો થાય ત્યાં સુધી રાહ જોવત અને પછી તે વેચી દેત. શું આ માટે તમે એમને જવાબદાર ઠેરવી શકો? શું તમે તમારી જાતને જવાબદાર ઠેરવો? સ્પષ્ટ છે કે, ન જ ઠેરવો, કેમ કે નાણાકીય સલામતી જોવી એ સહજ પ્રક્રિયા છે અને નાણાં ગુમાવવાનો કોઈને આનંદ આવતો નથી.

આપણે અહીં સિટીસ સવિર્સ પ્રીફર્ડની સરખામણીમાં એમેઝોનનું ઉદાહરણ લઈએ છીએ કેમ કે એમેઝોનના શેરનું બરાબર આવું જ થયું હતું. ૧૯૯૭માં એમેઝોનના શેરમાં મૂડીરોકાણ કરવું એ મૂખાર્મી ગણાતી હતી, કેમ કે અનેક લોકો માનતા હતા કે એમેઝોન એ ઇન્ટરનેટ આધારિત કંપની છે અને ખરીદેલો માલ સમયસર પહોંચાડવાની તેની ક્ષમતા વિશે આશંકાઓ હતી. ઘણી મોટી સંખ્યામાં રોકાણકારો લાંબા ગાળે ઇન્ટરનેટની ઉપયોગિતા વિશે

સમજવામાં નિષ્ફળ રહ્યા હતા – અને આશ્ચર્યજનક રીતે હજુ પણ કોઈ શેરના ભાવમાં ચડ-ઉત્તર થાય ત્યારે ઘણા રોકાણકારો તરત તે વેચી દે છે.

રોકાણનું અગત્યનું પરિબળ કોઈ બિઝનેસના અંતર્ભૂત (મૂળ) મૂલ્યનું આકલન કરવાનું તથા વાજબી અથવા ઓછી કિંમત ચૂકવવી એ છે.

પરંતુ આપણે એમેઝોનના શેર ઉપર હાલ નજર કરીએ તો પ્રતિ શેર સરેરાશ ૩૧૦ ડોલરે ટ્રેડિંગ થાય છે. હવે જો મોટાભાગના રોકાણકારોએ તેના શેર એક વર્ષ માટે રાખી મૂક્યા હોત તો તેમનું શરૂઆતનું પ્રતિ શેર ૨૦ ડોલરનું રોકાણ એક વર્ષ પછી ઊછળીને પ્રતિ શેર ૨૦૦ ડોલર થઈ ગયું હોત. મુદ્દો એ છે કે, રોકાણકાર તરીકે આપણે ટૂંકા ગાળાના નુકસાન અને લાંબા ગાળાના વિકાસ ઉપર ધ્યાન આપવું જોઈએ. જો આપણે બફેટની હોલ્ડિંગ કંપની બર્કશાયર હેથવે ઉપર નજર નાખીએ તો તેમના રોકાણ નિર્ણયોની નિરર્થકતા અંગે ઘણા રોકાણકારો સવાલ કરશે. કોકાકોલા, જેઇકો, રિંગ્લેસ ચુઇંગ ગમ વગેરેમાં રોકાણ અંગેના બફેટના નિર્ણય અંગે ટૂંકા ગાળાના રોકાણકારોએ નિઃશંકપણે સવાલ ઉઠાવ્યા હતા.

પરંતુ બફેટમાં રહેલી સાચી પ્રતિભા – અને સિટીસ સર્વિસ પ્રીફર્ડમાં તેમણે કરેલા પ્રથમ રોકાણથી થયેલા અનુભવનો પાઠ એ છે કે – તેઓ આકલન કરવા લાગ્યા કે લોકોની જરૂરિયાત, ઇચ્છા અને ઉપયોગ કેવા હોય છે, તથા આગામી પાંચ, દસ, વીસ વર્ષ પછી લોકોની ઇચ્છા, જરૂરિયાત અને ઉપયોગ કેવા હશે, અને તેના આધારે મૂલ્યાંકન કરવા માટે તમારી પાસે રોકાણકાર તરીકેની ધીરજ હોવી જોઈએ તથા બિઝનેસની વર્તમાન મૂળભૂત કિંમત તથા ભાવિ બજાર મૂલ્ય સમજવાની ક્ષમતા હોવી જોઈએ.

હા, રોકાણનો આ માર્ગ ડરામણો છે, ખાસ કરીને એવા રોકાણકારો માટે જેઓ પોતાની જીવનભરની બચતને એવી મુઠ્ઠીભર કંપનીઓમાં રોકાણ માટે દાવ ઉપર લગાવે છે જે કંપનીઓ લાંબા ગાળે સારી કામગીરી કરવાની હોય. પરંતુ વ્યક્તિમાં જો ધીરજ હોય અને શેરના ઉતારચઢાવને ઝીલી જાય તો તમે જીવનભર નિશ્ચિતપણે વિજેતા થઈ શકો.

આખી વાતનો સાર એ છે કે, ૧૧ વર્ષના વૉરેન બફેટના અનુભવમાંથી પાઠ શીખો કે, તેમણે કઈ ભૂલ કરી અને તમારા પોતાના મૂડીરોકાણની વાત આવે ત્યારે ધીરજ અને એકસૂત્રતા રાખો.

તમારી પોતાની જાતમાં રોકાણ કરીને તમે શ્રેષ્ઠ શિક્ષણ મેળવી શકો છો. પરંતુ હંમેશાં તેનો (જાતમાં રોકાણ કરવાનો) અર્થ કોલેજ અથવા યુનિવર્સિટી શિક્ષણ મેળવવાનો નથી થતો.

૧૯૪૭માં ૧૭ વર્ષના બફેટ વોશિંગ્ટન ડી.સી.માં વૂડ્રો વિલ્સન હાઈસ્કૂલમાંથી સ્નાતક થયા હતા. (બફેટના પિતા હોવર્ડ તે સમયે અમેરિકી સંસદસભ્ય હતા) સ્નાતક થયા પછી બફેટનો ઇરાદો વધુ અભ્યાસ માટે કોલેજમાં દાખલ થઈને વધુ શિક્ષણ મેળવવાનો નહોતો. એ ઉંમરે બફેટે અખબારો ઘરે ઘરે પહોંચાડીને ૫,૦૦૦ ડોલરની આવક કરી લીધી હતી. તેમણે ત્રણ પિનબોલ મશીન વોશિંગ્ટન ડી.સી.ના ત્રણ અલગ અલગ વિસ્તારમાં અલગ અલગ બિઝનેસમાં સ્થાપિત કરી દીધાં હતાં. (બફેટે છેવટે તેમનો એ પિનબોલ બિઝનેસ બીજું વિશ્વયુદ્ધ લડી ચૂકેલા એક ભૂતપૂર્વ સૈનિકને ૧,૨૦૦ ડોલરમાં વેચી દીધો હતો. આજની તારીખે એ રકમ ૫૦,૦૦૦ થી ૬૦,૦૦૦ ડોલર ગણાય. બફેટનાં માતા-પિતા શિક્ષણ પ્રત્યે લગાવ ધરાવતાં હતાં અને તેથી તેમના મનમાં અલગ જ યોજના હતી, તેથી તેમણે તેમના એકમાત્ર પુત્રને પેનસિલ્વેનિયા યુનિવર્સિટીમાં વોર્ટન બિઝનેસ સ્કૂલમાં એડમિશન લેવા દબાણ કર્યું.

બફેટ ક-મને કોલેજમાં જવા લાગ્યા અને બે વર્ષ સુધી જાણે વોર્ટનમાં ફસાઈ ગયા. તેઓ વારંવાર ફરિયાદ કરતા કે, તેમના મોટાભાગના પ્રોફેસરની સરખામણીમાં પોતે બિઝનેસ અને મૂડીરોકાણ અંગે વધારે જાણે છે. ૧૯૪૮માં તેમના પિતા સંસદીય ચૂંટણીમાં હારી ગયા પછી બફેટ ઓમાહા પરત આવ્યા અને નેબ્રાસ્કા-લિંકન યુનિવર્સિટીમાં એડમિશન લીધું. યુનિવર્સિટીમાં અભ્યાસ દરમિયાન બફેટ તેમના પિતાની મૂડીરોકાણ બ્રોકરેજ કંપનીમાં કામ કરવા લાગ્યા અને ત્રણ વર્ષમાં જ યુનિવર્સિટીમાંથી પાસ થઈ ગયા.

બફેટે કોલેજમાં અભ્યાસ તો શરૂ કરી દીધો, પરંતુ એટલામાં તેમનાં માતા-પિતાએ તેમને હાર્વર્ડ બિઝનેસ સ્કૂલમાં દાખલ થવા દબાણ કર્યું. તે સમયે બફેટની ઉંમર માત્ર ૨૦ વર્ષ હતી અને તેથી નાની ઉંમરના કારણે હાર્વર્ડે એડમિશન આપવાનો ઇનકાર કર્યો. પોતાના એ સમયના નિર્ણય અંગે હાર્વર્ડને આજે ચોક્કસ પસ્તાવો થતો હશે. આવા ઇનકારથી વ્યથિત થયેલા બફેટે કોલંબિયા સ્કૂલ ઓફ બિઝનેસમાં અરજી કરી, જ્યાં સુવિખ્યાત રોકાણકાર અને ભાવિ સલાહકાર તથા બિઝનેસ ભાગીદાર બેન ગ્રેહામ સાથે મુલાકાત થવાની હતી. બેન ગ્રેહામની સાથે કોલંબિયામાં બફેટનો સમય તેમના જીવનનો સર્વશ્રેષ્ઠ સમય પુરવાર થયો.



JOIN CHANNELS

.....

[HTTPS://T.ME/EBOOKSIND](https://t.me/ebooksind)

[HTTPS://T.ME/BOOKS_KHAZANA](https://t.me/books_khazana)

[HTTPS://T.ME/GUJARATIBOOKZ](https://t.me/gujaratibookz)

[HTTPS://T.ME/MARATHIBOOKZ](https://t.me/marathibookz)

@GUJARATIBOOKZ

બે

માર્ગદર્શકો અને સાથીદારો: બેન ગ્રેહામ તથા ચાર્લી મંગર

@GUJARATIBOOKZ

“૧૯૪૯માં મેં જે એ પુસ્તક (બેન ગ્રેહામનું મૂડીરોકાણ અંગેનું ક્લાસિક પુસ્તક, ધ ઇન્ટેલિજન્ટ ઇન્વેસ્ટર) વાંચ્યું ન હોત તો મારું ભવિષ્ય કંઈક અલગ હોત.”

એક બિઝનેસમેન તરીકે તથા રોકાણકાર તરીકે બફેટની લાંબી કારકિર્દી દરમિયાન તેમણે હંમેશાં શિક્ષણ ઉપર ભાર મૂક્યો છે એટલું જ નહીં પરંતુ તેને પ્રોત્સાહન પણ આપ્યું છે, પછી તે કૉલેજનું પરંપરાગત શિક્ષણ હોય કે પછી વડીલો અને સમજદાર ડાહ્યા લોકો પાસેથી મેળવાતું બિન-પરંપરાગત શિક્ષણ હોય.

JOIN GUJARATI CHANNEL @GUJARATIBOOKZ બિઝનેસ હોય કે પછી બીજું કોઈ પણ સાહસ – તેમાં માર્ગદર્શકની જરૂરિયાત અગત્યની પુરવાર થાય છે. બિઝનેસ અને રોકાણ પ્રારંભમાં ડરામણા-ભયજનક તથા જટિલ હોઈ શકે છે અને એવા સમયે કોઈ સમજદાર વ્યક્તિનો સાથ મળી રહે તો બિઝનેસમાં સ્થાપિત થવામાં મોટી મદદ મળે છે. જેકે એ વાત સાચી છે કે રોકાણકારો તથા સ્વતંત્ર બિઝનેસ માલિકોને પ્રારંભિક માર્ગદર્શન આપનાર કંઈ કૉલેજના પ્રોફેસર કે પછી પ્રસ્થાપિત પીઠ બિઝનેસ માલિક નથી હોતા. હકીકતે મોટેભાગે આવા માર્ગદર્શકો કોઈ એવી વ્યક્તિ હોય છે જેમને આપણે ભાગ્યે જ જાણતા હોઈએ.

જેકે, વૉરેન બફેટને લાભ એ થયો કે તેમને ૨૦મી સદીના બે અત્યંત તેજસ્વી બિઝનેસ નિષ્ણાતો – રોકાણકાર અને જીઈઆઈસીઓ ઇન્સ્યોરન્સના ચેરમેન બેન ગ્રેહામ તથા બર્કશાયર હેથવેમાં લાંબા સમયથી ભાગીદાર ચાર્લી મંગરની સોનેરી સલાહનો લાભ મળ્યો.

રોકાણકાર, બિઝનેસ માલિક કે પછી બાંધકામ કામદાર કે વેઇટર માટે માર્ગદર્શક સામાન્ય રીતે એવી જ વ્યક્તિ હોય છે જેમના વિચારો સાથે તમે અંગત અથવા વ્યવસાયી સ્તરે, લેખ, પુસ્તક કે ટેલિવિઝન કાર્યક્રમ દ્વારા સંમત હોવ. ક્યારેક તો દૂરના અંતરેથી, અમૂર્ત સંબંધો મારફત મળેલી પ્રેરણા તમને આગળ ધપાવે છે અને તમે તમારા માટે નિર્ધારિત કરેલા લક્ષ્યાંક હાંસલ કરવામાં મદદરૂપ થાય છે.

બેન ગ્રેહામ

૧૯૨૦ના દાયકામાં બેન ગ્રેહામ સમગ્ર બિઝનેસ સમુદાયમાં અત્યંત ચતુર, ગણતરીબાજ અને આક્રમક રોકાણકાર તરીકે સુવિખ્યાત હતા. જે સમયગાળામાં મોટાભાગના રોકાણકારો

શૅર- બજારને એક વિશાળ જાળ તરીકે જોતા હતા ત્યારે ગ્રેહામ એવા એવા શૅર ખરીદતા જે સાવ ઓછી કિંમતના હોય અને જેમાં દેખીતું જોખમ લાગતું હોય.

કંપનીએ છેવટે હાર માની અને પોતાના બૉન્ડ વેચીને પ્રતિ શૅર ૭૦ ડૉલરનું ડિવિડન્ડ ચૂકવ્યું.

૪૦ વર્ષની ઉંમરે બેન ગ્રેહામે સિક્યોરિટી એનાલિસીસ નામે એક પુસ્તિકા પ્રકાશિત કરી હતી જેને આધુનિક મૂડીરોકાણ સાહિત્યનું સીમાચિહ્ન માનવામાં આવે છે. આ પુસ્તિકાના પ્રકાશન સમયે શૅરબજારમાં રોકાણ કરવું એ અત્યંત જોખમી ગણવામાં આવતું હતું અને ઇક્વિટી ફ્યુચરમાં રોકાણ મજાકનો મુદ્દો હતો. ૧૯૨૯માં શૅરબજારમાં કડાકો બોલી ગયો ત્યારબાદ ચાર વર્ષના ટૂંકા ગાળામાં ડાઉ જોન્સ તૂટીને સૌથી નીચી સપાટીએ આવી ગયો હતો.

ગ્રેહામના સૌથી જાણીતા મૂડીરોકાણમાં નોર્ધન પાઇપલાઇન પણ એક છે. આ કંપનીનું સંચાલન રોકફેલર પરિવારના હાથમાં હતું. નોર્ધન પાઇપલાઇનના શૅરનું ટ્રેડિંગ પ્રતિ શૅર ૬૦ ડૉલરની આસપાસ થતું હતું, પરંતુ કંપનીની વાર્ષિક બેલેન્સ શીટનો ધ્યાનપૂર્વક અભ્યાસ કર્યાર પછી ગ્રેહામને ખ્યાલ આવ્યો હતો કે પ્રત્યેક શૅરની વાસ્તવિક કિંમત ૯૫ ડૉલર હોવી જોઈએ. ગ્રેહામે નોર્ધન પાઇપલાઇનના મેનેજમેન્ટને તેમનો પોર્ટફોલિયો વેચી દેવા સમજાવ્યું, પરંતુ તેમની ઓફરનો અસ્વીકાર થયો. ત્યારપછી ગ્રેહામે કંપની સામે આડકતરું (અપ્રત્યક્ષ) યુદ્ધ છેડ્યું અને બોર્ડ ઓફ ડિરેક્ટર્સમાં સ્થાન મેળવી લીધું.

આ એ સમય હતો જ્યારે ગ્રેહામે બિઝનેસના મૂલ્યના મૂળભૂત સિદ્ધાંતો દાખલ કર્યાર હતા. બિઝનેસના મૂલ્ય આકલનની આ પદ્ધતિ જે તે કંપનીના શૅરની કિંમતથી તદ્દન સ્વતંત્ર અને અલગ છે. મૂલ્યના મૂળભૂત સિદ્ધાંતનો ઉપયોગ કરીને રોકાણકારો કંપનીની વાસ્તવિક કિંમત જાણી શકે છે અને તેના આધારે રોકાણના નિર્ણય લઈ શકે છે. તેમના ત્યારપછીના પુસ્તક ઇન્ટેલિજન્ટ ઇન્વેસ્ટરને બફેટ રોકાણ અંગે લખાયેલું સૌથી શ્રેષ્ઠ પુસ્તક ગણાવે છે.

“આપણા કરતાં વધુ સમજદાર લોકોની વચ્ચે રહેવું સારું છે. એવા સાથીદારોને ઓળખી લો જેમનું વર્તન તમારા કરતાં સારું હોય અને તમે એ દિશામાં દોરવાશો.”

રોકાણના સરળ સિદ્ધાંતો દ્વારા બેન ગ્રેહામ તે સમયે ૨૧ વર્ષના વૉરેન બફેટ માટે હીરો બની ગયા હતા. બફેટ ગ્રેહામના વિદ્યાર્થી બન્યા તે પહેલાં તેઓ ‘હુઝ હુ’ પુસ્તકની એક જૂની આવૃત્તિ વાંચી રહ્યા હતા અને તેમાં ગ્રેહામનો ઉલ્લેખ જી.ઈ.આઈ.સી.ઓ. નામની એક

ઓછી જાણીતી વીમા કંપનીના ચેરમેન તરીકે થયો હતો. આવું જાણ્યા પછી બફેટ એ વીમા કંપનીનું વડું મથક શોધવા અને તક મળે તો ગ્રેહામને મળવા માટે એક રવિવારે વૉશિંગ્ટન ડી.સી. પહોંચી ગયા. જોકે, બફેટ જી.ઈ.આઈ.સી.ઓ.ની ઑફિસે પહોંચ્યા ત્યારે રવિવાર હોવાને કારણે બધું બંધ હતું અને કોઈ મળી શક્યું નહીં.

એવા કેટલાક વિકૃત માનવીય લક્ષણો હોય છે જે સરળ બાબતોને મુશ્કેલ કરી નાખે.

પણ પાછા હઠે તો બફેટ શાના! તેમણે તો વીમા કંપનીનો દરવાજો જોરજોરથી ખખડાવ્યો, એ સાંભળીને એ બિલ્ડિંગનો એક ચોકીદાર આવી પહોંચ્યો. બફેટે તેમને પૂછ્યું કે, જી.ઈ.આઈ.સી.ઓ. સાથે સંકળાયેલી કોઈ વ્યક્તિ સાથે વાત કરવા મળશે કે કેમ? સદ્નસીબે છઠ્ઠા માળે કેટલીક ઑફિસ ચાલુ હતી. વૉરેનને છઠ્ઠા માળની એ ઑફિસે લઈ જવામાં આવ્યા જ્યાં એક કર્મચારી તેમના કામમાં ખૂંપેલા હતા. બફેટે તો બીજી કશી રાહ જોયા વિના એ કર્મચારીને કંપની વિશે તથા કંપનીની બિઝનેસ પ્રક્રિયા વિશે પ્રશ્નો પૂછવાનું શરૂ કરી દીધું. આ વાતચીત ચાર કલાક કરતાં વધુ સમય સુધી ચાલુ રહી અને જે વ્યક્તિ બફેટના આ પ્રશ્નોના જવાબ આપી રહ્યા હતા તે બીજું કોઈ નહીં પરંતુ જી.ઈ.આઈ.સી.ઓ.ના ફાઇનાન્સ વિભાગના વાઇસ પ્રેસિડેન્ટ લોર્મર ડેવિડસન હતા. ડેવિડસન સાથેની વાતચીતનો અનુભવ બફેટને આજીવન કામ લાગ્યો અને તેમની એ માન્યતાને બળ મળ્યું કે બિન-પરંપરાગત જગ્યાએથી શિક્ષણ અને માર્ગદર્શન મેળવી શકાય છે તથા વ્યક્તિગત રીતે હિંમતભર્યા પગલાં લેવાં જોઈએ.

કોલંબિયા સ્કૂલ ઑફ બિઝનેસ ખાતે અભ્યાસ દરમિયાન બફેટ એકમાત્ર વિદ્યાર્થી હતા જે ગ્રેહામના વગોર્મા એ-પ્લસ (છ) ગ્રેડ મેળવતા. સ્નાતક થયા પછી બફેટ વૉલ સ્ટ્રીટમાં ફૂલ ટાઇમ શેરબ્રોકરની કામગીરી શરૂ કરવા આતુર હતા. જોકે, તેમના પિતા તેમજ ગ્રેહામ બંનેએ બફેટને આવું ન કરવા સલાહ આપી. પરંતુ બફેટ તો વૉલ સ્ટ્રીટમાં કામ કરવા મક્કમ હતા, અને એથી આગળ વધીને તેમણે ગ્રેહામની રોકાણ કંપની માટે મફતમાં પોતાની સેવા આપવાની ઑફર કરી. અલબત્ત, ગ્રેહામે એ ઑફરનો સ્વીકાર ન કર્યો. સ્વાભાવિક રીતે પોતાના મિત્ર અને માર્ગદર્શક માટે કામ કરવાની તક ન મળતાં હતાશ થયેલા બફેટ નેબ્રાસ્કા પરત આવ્યા અને ફરીથી પિતાની કંપનીમાં જોડાઈ ગયા.

બીજાં દસેક વર્ષ પસાર થયા પછી બફેટની મુલાકાત ચાર્લી મંગર સાથે થઈ જેઓ પછીથી તેમના આજીવન બિઝનેસ પાર્ટનર અને બર્કશાયર હેથવેમાં મુખ્ય સહયોગી બની ગયા.

ચાર્લી મંગર

બફેટની જેમ મંગર પણ મૂળ ઓમાહા, નેબ્રાસ્કાના છે. યુનિવર્સિટી ઓફ મિશિગનમાં ગણિતનો અભ્યાસ શરૂ કર્યાના થોડા સમયમાં જ તેમણે અભ્યાસ છોડી દીધો અને બીજા વિશ્વયુદ્ધ દરમિયાન અમેરિકી લશ્કરના ઍરફોર્સમાં હવામાન નિષ્ણાત તરીકે જોડાયા. યુદ્ધ પૂરું થયા પછી મંગરે કેલટેક ખાતે કાયદાનો અભ્યાસ શરૂ કર્યો પરંતુ ત્યારબાદ અંડરગ્રેજ્યુએટ ડિગ્રી વિના જ હાર્વર્ડ લો સ્કૂલમાં પ્રવેશ લીધો. તેઓ હાર્વર્ડ લીગલ એઇડ બ્યુરોના સભ્ય પણ બન્યા હતા, જે અત્યંત પ્રતિષ્ઠિત સ્થાન ગણાતું. મંગર જ્યુરિસ ડૉક્ટર (ડૉક્ટરેટની ઉપાધિ) સાથે ૧૯૪૮માં હાર્વર્ડમાંથી પાસ થયા. અને ત્યારબાદ પરિવાર સાથે કેલિફોર્નિયા સ્થળાંતર કર્યું જ્યાં તેમણે રાઇટ એન્ડ ગેરેટ કંપનીમાં જોડાઈને કાયદાની પ્રેક્ટિસ (વકીલાત) શરૂ કરી.

૧૯૬૨માં મંગર કેલિફોર્નિયાથી પરત તેમના બાળપણના ગામ ઓમાહા આવી ગયા. બફેટ અને મંગરની મુલાકાત બંનેના એક કૉમન મિત્ર દ્વારા થઈ હતી. પ્રારંભમાં બફેટને ચાર્લી મંગર મિથ્યાભિમાની અને તોછડા લાગતા હતા. જોકે મંગરની નાણાકીય તેમજ કાયદાકીય શ્રેષ્ઠતાને બફેટે ટૂંક સમયમાં જ ઓળખી લીધી અને ત્યારપછી તેઓ ગાઢ મિત્ર અને વિશ્વાસુ ભાગીદાર બની ગયા. બંને વચ્ચે ૫૦ વર્ષથી મિત્રતા અકબંધ છે.

બર્કશાયર હેથવેમાં સહ-અધ્યક્ષ હોવા ઉપરાંત મંગર અગાઉ વેસ્કો ફાઇનાન્શિયલ કોર્પોરેશનના ચેરમેન હતા, જે કંપની હવે બર્કશાયર હેથવેની પેટા કંપની છે. (વેસ્કો અને બર્કશાયર હેથવેનું મર્જર કરવાનો પ્રથમ વખત પ્રયાસ કરવામાં આવ્યો ત્યારે મંગર અને બફેટ બંનેએ એસ.ઈ.સી. તપાસનો સામનો કરવો પડ્યો હતો). કેલિફોર્નિયાના પાસાડેના સ્થિત વેસ્કોનો પ્રારંભ સેવિંગ્સ અને લોન એસોસિયેશન તરીકે થયો હતો, પરંતુ ધીમે ધીમે એ કંપનીએ પ્રીસિસન સ્ટીલ કોર્પોરેશન, કોર્ટ ફર્નિચર લીઝિંગ, કેનસાસ બેન્કર્સ સ્યોરિટી કંપની સહિત અન્ય સાહસો ઉપર નિયંત્રણ મેળવ્યું હતું. વેસ્કો ફાઇનાન્શિયલ ૧.૫ અબજ ડૉલરનો ઇક્વિટી પોર્ટફોલિયો પણ ધરાવે છે, તે ઉપરાંત કોકાકોલા, વેલ્સ ફાગોર્, પ્રોક્ટર એન્ડ ગેમ્બલ, ક્રાફ્ટ ફૂડ્સ, યુએસ બેનકોર્પ તથા ગોલ્ડમેન સાશ જેવી કંપનીઓમાં વિશાળ રોકાણ ધરાવે છે.

“અમારો પસંદગીનો હોલ્ડિંગ સમયગાળો કાયમી છે.”

રોકાણકાર અને લેખક ગાય સ્પાયર તેમના એક લેખ, “૫ લેસન્સ ફ્રોમ માય ડૉલર ૬,૫૦,૦૦૦ લંચ વિથ વૉરેન બફેટ”માં લખે છે:

એ લંચ દરમિયાન મને એ વાતનો ખ્યાલ આવ્યો કે, મારે મારા કરતાં વધુ સારા હોય તેમની નજીક રહેવું જોઈએ તથા એવા લોકોની નજીક રહીને મારામાં સુધારો થઈ શકે છે એ વાતની મેં અગાઉ ઉપેક્ષા કરી હતી. આજકાલ હું નસીબદાર છું કે એટલાન્ટિકની ચારે બાજુ ગમે ત્યાં જવા માટે વિમાન ટિકિટ ખરીદવી કે નહીં તે વિચાર કરવા રહેતો નથી, પછી ભલે જેટ-લેગની થાય છતાં તેને કારણે જો એવી વ્યક્તિ સાથે સમય પસાર કરવા મળતો હોય જેમના પ્રત્યે મને માન છે અને જેમની પાસેથી હું કંઈક શીખી શકું તેમ છું તો હું એમ કરીશ.

બીજી કોઈ પણ બાબત કરતાં તમારે આ શબ્દો સવિશેષ ધ્યાનમાં લેવા જોઈએ, કેમ કે એ વાત સાચી છે કે, તમારી આસપાસ જે લોકો હોય એ જ દુનિયા પ્રત્યે તમારો અભિપ્રાય તથા વર્તણૂક ઘડવામાં મદદરૂપ થતા હોય છે. તમારી આસપાસના લોકો જો નકારાત્મક વલણ ધરાવતા હોય તો તમારું વર્તન પણ નકારાત્મક થઈ જવાની પૂરી શક્યતા છે. પણ જો તમે હકારાત્મક-રચનાત્મક અભિગમ ધરાવતા લોકોની આસપાસ રહેવાનું પસંદ કરો તો તેમના વર્તનની અસર તમારા ઉપર અચૂક થશે. સામાન્ય રીતે જે લોકોમાં આત્મવિશ્વાસ હોય અને હકારાત્મક વલણ ધરાવતા હોય તેમને સફળતા મળતી હોય છે. આથી તમારે તમારી જાતને પૂછવું જોઈએ કે તમને કેવા લોકો પસંદ છે?

બફેટના કિસ્સામાં તે ગ્રેહામ અને મંગર તરફ આકર્ષાર્થે તેનું કારણ એ હતું કે તે પોતે આગળ વધવા માગતા હતા અને મહત્વાકાંક્ષી હતા. પરિણામે બંને મહાનુભાવોને પણ બફેટની ક્ષમતાઓનો ખ્યાલ આવ્યો. તેમને સમજાયું કે આ વ્યક્તિ પોતાના અભિપ્રાય અને વિચારો વ્યક્ત કરી શકે છે એટલું જ નહીં પરંતુ ખુલ્લા મનથી નવી બાબતો શીખવા અને નવા વિચારો અપનાવવા આતુર છે.

મુદ્દો એ છે કે, મૈત્રી અને માર્ગદર્શનની વાત આવે ત્યારે તમે એ જ પામી શકો છો જે તમે આપ્યું હોય. જો તમે દુનિયા અંગે સમગ્રતયા નકારાત્મક અભિગમ ધરાવતા હોવ તો શક્યતા એવી રહે કે તમને નકારાત્મક લોકો મળે. પરંતુ જો તમે હકારાત્મક વલણ અપનાવો અને હકારાત્મક પ્રતિભાવ આપો તેમજ દયા અને કરુણા દાખવો તો સ્વાભાવિક રીતે તમને એ જ બધું પરત મળશે.

હકીકતે તમારા જીવનમાં આવનાર પ્રત્યેક વ્યક્તિ ઉપર તમે હંમેશાં નિયંત્રણ રાખી ન શકો. ખાસ કરીને આ બાબત પરિવાર તથા સહ-કર્મચારીઓ માટે લાગુ પડે છે. પરંતુ, જો તમે નકારાત્મક બાબતો તથા લાગણીઓ ટાળી શકો તો સમય જતાં આવા અનિવાર્ય સંબંધોમાં એક પ્રકારની સરળતા રહે છે અને જીવનમાં તાણ ઊભી થવાના સંજોગો ઘટતા જાય છે.

તમારા સાથીદારો, સહ-કર્મચારીઓની વાત સાંભળવા તમે હંમેશાં તૈયાર હોવ છો એવું પ્રસ્થાપિત કરો અને એમ કરવાથી એવા ગુણવાન લોકો તમારી આસપાસ એકત્ર થશે

જેમની પાસેથી તમે પોતે કંઈક શીખી શકો.

@GUJARATIBOOKZ

ત્રણ

ઓમાહાથી ન્યૂયોર્ક અને ફરી પરત: બફેટ એસોસિયેટ્સ લિમિટેડ
તથા બફેટ ભાગીદારી કંપનીઓ

@GUJARATIBOOKZ

પિતાની બ્રોકરેજ કંપનીમાં કામ શરૂ કર્યારૂં પછી બફેટ સુસી થોમ્પસન તરફ આકર્ષાર્યા. થોડાં વર્ષમાં જ તેમના સંબંધ ગાઢ બન્યા અને બફેટ તથા થોમ્પસને એપ્રિલ ૧૯૫૨માં લગ્ન કર્યા. નવદંપતી ત્રણ રૂમના એક એપાર્ટમેન્ટમાં રહેવા ગયું જેનું ભાડું પ્રતિ માસ ૬૫ ડોલર હતું. એપાર્ટમેન્ટ ઘણું જૂનું હતું અને તેમાં મોટી સંખ્યામાં ઉંદર પણ ઘૂસેલા હતા. આ જ ઘરમાં તેમની પ્રથમ દીકરીનો જન્મ થયો, જેનું નામ પણ માતાના નામ ઉપરથી સુસી રાખવામાં આવ્યું. નાણાં બચાવવા બફેટ દંપતીએ તેમની દીકરી માટે મેક-અપના ડ્રોઅરમાં જ બેડ બનાવ્યો હતો, અર્થાત્ મેક-અપના ડ્રોઅરમાં દીકરીને સુવડાવતા.

આ પ્રારંભિક વર્ષોમાં બફેટ તેમના રોકાણ મુખ્યત્વે ગેસ સ્ટેશન તથા ઓછા લાભદાયી એવા રિયલ એસ્ટેટ ક્ષેત્ર પૂરતા મર્યાદિત રાખતા. લગ્નજીવનના આ પ્રારંભિક સમયમાં બફેટના એક પણ મૂડીરોકાણ કમનસીબે સફળ રહ્યા નહોતા. તેમણે યુનિવર્સિટી ઓફ ઓમાહામાં રાત્રી વગોમાં ભણાવવાનું શરૂ કર્યું. આમ તો બફેટ અત્યંત વિનમ્ર અને શરમાળ હતા તેથી વર્ગમાં આ રીતે ભણાવવાનું તેમના માટે શક્ય ન બનત જો તેમણે ડેલ કાનેર્ગી યુનિવર્સિટીમાં પબ્લિક સ્પિકિંગનો કોર્સ કર્યો ન હોત. એ ડિગ્રીને બફેટ તેમના વ્યવસાયી જીવન માટે સૌથી લાભદાયક ગણાવે છે.

વૉલ સ્ટ્રીટ એકમાત્ર એવી જગ્યા છે જ્યાં રૉલ્સ રૉયસમાં બેસીને આવતા લોકો સબવે (ટ્રેનમાં) મુસાફરી કરતા લોકો પાસેથી સલાહ લે છે.

બફેટના અનુસ્નાતક (પોસ્ટ ગ્રેજ્યુએટ) અભ્યાસ સમયે નાણાકીય મુશ્કેલી વચ્ચે તેમના માર્ગદર્શક બેન ગ્રેહામનો ફોન આવ્યો ત્યારપછી સ્થિતિમાં સુધારો થવા લાગ્યો. ગ્રેહામે તેમની ન્યૂયૉર્ક બ્રોકરેજ કંપનીમાં જોડાવા માટે આ યુવાન સ્ટોક બ્રોકરને નિમંત્રણ આપ્યું. આવી તક માટે બફેટ ઘણા સમયથી રાહ જોઈ રહ્યા હતા. બફેટ અને સુસીએ ન્યૂયૉર્કના પરા વિસ્તારમાં ઘર ખરીદ્યું. બફેટ સ્ટાન્ડર્ડ્સ એન્ડ પુઅર્સના અહેવાલોની સમીક્ષા કર્યારૂં કરતા, જેથી મૂડીરોકાણની તકો વિશે જાણકારી મળે. પણ ગ્રેહામ પાર્ટનરશિપ કંપની ખાતે એ જ સમયગાળામાં બફેટ અને ગ્રેહામ વચ્ચે નાણાકીય સિદ્ધાંત બાબતે મતભેદ સપાટી ઉપર આવ્યા.

“બજારમાં ભારે તેજી હોય ત્યારે ખરીદી કરતા રોકાણકારોએ એ વાત સમજવી જોઈએ કે શેરના ભાવ ભલે ઊંચા ચૂકવાતા હોય છતાં ગમે તેવી શ્રેષ્ઠ કંપનીને તેના વાસ્તવિક મૂલ્ય સુધી પહોંચતાં સમય લાગતો હોય છે.”

કંપનીઓ કેવી રીતે કામ કરે છે તેમાં બફેટને રસ પડ્યો. ખાસ કરીને તેમને એ જાણવામાં રસ પડતો કે અમુક કંપનીઓ શા માટે તેમની સ્પર્ધક કંપનીઓની સરખામણીમાં શ્રેષ્ઠ હોય છે. ગ્રેહામ માત્ર આંકડાકીય વિગતો જ મેળવવા માગતા હતા, જ્યારે બફેટને

કંપનીની મેનેજમેન્ટ સ્ટાઇલ તથા કર્મચારીઓની સંખ્યા અને ક્ષમતા વિશે જાણવામાં રસ પડતો જેથી રોકાણ અંગે નિર્ણય લઈ શકાય. ગ્રેહામ માત્ર બેલેન્સશીટ તેમજ આવકના સ્ટેટમેન્ટ ઉપર ધ્યાન આપતા અને કોર્પોરેટ મેનેજમેન્ટ તથા તેનું નેતૃત્વ કોણ કરે છે એ બાબતે ઓછી દરકાર રાખતા.

ગ્રેહામ પાર્ટનરશિપ ખાતે બફેટે ૧૯૫૦થી ૧૯૫૬ સુધી સેવા આપી, એ દરમિયાન તેમની વ્યક્તિગત મૂડી ૯,૮૦૦ ડોલર હતી તે વધીને ૧,૪૦,૦૦૦ ડોલર થઈ હતી. વ્યક્તિગત મૂડીમાં આટલો જંગી વધારો થતાં બફેટે ગ્રેહામની પાર્ટનરશિપ છોડીને ઓમાહા પરત ફરવાનો નિર્ણય કર્યો અને ભવિષ્યનું મોટું નાણાકીય પગલું લેવાનું આયોજન શરૂ કર્યું.

ઓમાહા પરત આવ્યાના ટૂંકા ગાળામાં જ, ૧૯૫૬ની પહેલી મેએ બફેટે તેમની સૌથી નાની બહેન તથા આન્ટ સહિત સાત વ્યક્તિની ભાગીદારી સાથે બીજા ૧,૦૦,૦૦૦ ડોલર ઊભા કર્યાર્. પોતે માત્ર ૧૦૦ ડોલરનું જ રોકાણ કર્યું અને બફેટ એસોસિયેટ્સ નામે કંપનીનો સત્તાવાર પ્રારંભ કર્યો.

એક વર્ષમાં તો કંપની પાસે ૩,૦૦,૦૦૦ ડોલરની મૂડી થઈ ગઈ હતી. એ જમાનામાં આ રકમ કોઈ પણ રીતે નાની ન કહેવાય, છતાં બફેટની યોજના ઘણી મોટી હતી. એ જ વષેર્ તેમણે તથા સુસી બફેટે એક ઘર ખરીદ્યું જેને તેમણે “બફેટ્સ ફોલી” નામ આપ્યું. (આજની તારીખે આ ઘર સાયવી રાખ્યું છે અને ક્યારેક ક્યારેક બફેટ તથા તેમનાં લાંબા સમય સુધી મહિલા સાથીદાર રહ્યા પછી ૨૦૦૬માં તેમની સાથે (બીજાં) લગ્ન કરનાર એસ્ટરેડ મેન્ક્સ રહેવા જાય છે.) તેઓ આ ભાગીદારી કંપની પોતાના ઘરના માસ્ટર બેડરૂમમાંથી જ ચલાવતા, પરંતુ ત્યારબાદ એક નાની ઑફિસ લીધી હતી. ઓમાહામાં છેવટે બફેટનું જીવન એક નવી ઊંચાઈ તરફ આગળ વધી રહ્યું હતું. સુખી લગ્નજીવન હતું, ત્રણ બાળકો હતાં અને પોતાની સૌપ્રથમ સફળ કંપની ચલાવી રહ્યા હતા.

“તમારા જીવનમાં તમારે સાવ જૂજ પગલાં સાચી દિશાનાં લેવાનાં હોય છે જેથી આજીવન તમારે વધારે ભૂલો કે ખોટું કરવું ન પડે.”

પાંચ વર્ષના ગાળામાં બફેટ એસોસિયેટ્સે પ્રતિ વર્ષ ૨૫૦ ટકાનો પ્રચંડ નફો કર્યો. આ સફળતા એ રીતે પણ અસાધારણ હતી કે એ ગાળામાં ડાઉ શેરબજારનો આંક નોંધપાત્ર રીતે નીચો હતો અને છતાં બફેટ એસોસિયેટ્સ જંગી વળતર મેળવી રહી હતી. આવી પ્રચંડ સફળતાને કારણે ઓમાહા અને તેની આસપાસ બફેટ એક સેલિબ્રિટી તરીકે પ્રસ્થાપિત થઈ રહ્યા હતા.

૧૯૬૨ સુધીમાં તો બફેટ પાર્ટનરશિપની શેરમૂડી ૭.૫ મિલિયન ડોલર થઈ ગઈ હતી, જેમાં બફેટની પોતાની વ્યક્તિગત મૂડી એક મિલિયન ડોલર હતી, અને એ કારણે

કંપનીમાં બફેટ મુખ્ય શેરધારક હતા.

આ ગાળા દરમિયાન, તેમણે ૯૦ લિમિટેડ ભાગીદાર બનાવ્યા જે આખા અમેરિકામાં રોકાણકારો માટે ઉપલબ્ધ હતા. એ પછી એક જ નિર્ણાયક પગલામાં તેમણે તમામ ભાગીદાર કંપનીઓની એક કંપની બનાવી અને કંપનીનું નામ બદલીને બફેટ પાર્ટનરશિપ્સ લિમિટેડ રાખ્યું. કંપનીમાં લઘુત્તમ રોકાણની રકમ વધારીને ૧,૦૦,૦૦૦ ડૉલર કરી અને ઓમાહાની ફારમેન સ્ટ્રીટમાં કિવિટ પ્લાઝામાં ઓફિસ શરૂ કરી.

સ્થાપનાના એક દાયકા પછી બફેટ પાર્ટનરશિપ્સની મૂડી ઉપર વળતરમાં ૧૦૦૦% નો વધારો થયો હતો. ૧૯૬૭માં બફેટ પાર્ટનરશિપ્સની કુલ મૂડી ૪૫ મિલિયન ડૉલર થઈ હતી અને બફેટની અંગત મિલકત વધીને સાત મિલિયન ડૉલરે પહોંચી હતી. ૧૯૬૮માં બફેટે નવા લોકો માટે ભાગીદારીની વ્યવસ્થા બંધ કરી દીધી, જેને પગલે કંપનીના નફામાં ૬૦ ટકાનો વધારો થયો. તે સમયે વિયેટનામ યુદ્ધને કારણે ડાઉ શેરબજારનો આંક સતત ઉપર-નીચે થયા કરતો હતો. આ જંગી લાભ થવાથી બફેટની અંગત મૂડી વધીને ૧૦૦ મિલિયન ડૉલરને પાર કરી ગઈ હતી.

તમારો પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપવા માટે ભાગીદારો અને રોકાણકારોના મહત્ત્વ સંદર્ભે અહીં થોડી વાત કરી લઈએ. બફેટ માટે તેમના સંપર્કો અને પરિવારની પ્રતિષ્ઠાને કારણે તેમના પ્રારંભિક સાહસ માટે રોકાણકારો તથા ભાગીદારો મેળવવાનું સહેલું હતું. આ ભાગીદારો વિના કદાચ બફેટ માટે પણ બફેટ એસોસિયેટ્સ અથવા બફેટ લિમિટેડ સ્થાપવાનું શક્ય નહોતું. એ સંજોગોમાં તેઓ માત્ર પોતાની મૂડીનું રોકાણ કરી શક્યા હોત અને પોતાના રોકાણકારો માટે પણ જંગી નફો કરવાને બદલે માત્ર પોતાને જ વ્યક્તિગત લાભ થયો હોત.

અર્થતંત્રની સ્થિતિ અસ્થિર હોય એવા સમયે બિઝનેસ પ્રસ્થાપિત કરવો એ લગભગ અશક્ય કામગીરી છે. પરંતુ જો તમારી પાસે આઈડિયા હોય, વિષયની પૂરી જાણકારી હોય તથા સખત મહેનત કરવાની તૈયારી હોય તો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવાનું એટલું અઘરું પણ નથી હોતું.

“અન્ય લોકો તમારી સાથે સંમત થાય છે માત્ર એ કારણે તમે સાચા અથવા ખોટા નથી હોતા. તમે સાચા હોવ છો કેમ કે તમારા તથ્ય સાચા હોય છે તથા તમારો તર્ક સાચો હોય છે – માત્ર એ જ બાબત તમને સાચા ઠેરવે છે. અને જો તમારા તથ્ય તેમજ તર્ક સાચા હોય તો પછી તમારે બીજાની ચિંતા કરવાની જરૂર જ નથી.”

તમારી પાસે સારો આઈડિયા હોય તથા નક્કર બિઝનેસ પ્લાન તૈયાર હોય તો તમારી સાથે જોડાવા માગતા લોકોની સંખ્યાથી તમને આશ્ચર્ય થશે. પરિવારના સભ્યો અને મિત્રો

પણ મજબૂતીથી સાથે રહેશે. બફેટ એસોસિયેટ્સ ઉપર નજર નાખશો તો જોઈ શકશો કે મૂળ ભાગીદારીના બે સૌથી મોટા રોકાણકારોમાં તેમની નાની બહેન તથા આન્ટનો સમાવેશ થતો હતો. શક્ય છે કે ભાગીદારી કંપની ઊભી કરવા બફેટે સૌથી પહેલાં પરિવારના સભ્યોનો સંપર્ક સાધ્યો હોય, કેમ કે તેઓ જ બફેટને સારી રીતે જાણતા હોય એટલું જ નહીં પરંતુ આ વિષયમાં બફેટના જ્ઞાન અને જાણકારીથી પરિવારના સભ્યો વધારે વાકેફ હોય તેથી તેઓ તૈયાર થઈ જાય અને વાસ્તવમાં એવું જ થયું, તેમનું થોડું થોડું રોકાણ છેવટે જંગી વળતરમાં પરિણમ્યું.

તો શું આનો અર્થ એ છે કે તમારો પ્રથમ બિઝનેસ શરૂ કરવા માટે લોન મેળવવા તમારે માતા-પિતા સમક્ષ જીદ કરવી? જરાય નહીં. કેમ કે તમે હકીકતે લોન નથી માગતા પરંતુ તમે તમારા સ્નેહીજનોને મૂડીરોકાણ કરવા કહેતા હોવ છો જેથી તમારા આઈડિયામાં નફો થાય તો તેમને હિસ્સો મળી શકે. અનેક લોકોને તમારો આઈડિયા જોખમી લાગે (અને શક્યતા તો એવી પણ છે કે એ તમને પોતાને પણ જોખમી લાગે) અને તેથી તેઓ પોતાનું પ્રારંભિક રોકાણ ગુમાવી દેવાનું જોખમ લાગતું હોય અથવા ઘણાં વર્ષ સુધી વળતર મળવાની શક્યતા ન હોય ત્યાં સાહસ ન પણ કરે.

આથી જ કોઈ બિઝનેસમાં રોકાણ કરવા માટે તમે કોઈનો ખરેખર સંપર્ક સાધો તે પહેલાં તમારી પાસે નક્કર યોજના હોય એ વાતની ખાતરી કરી લો. તમે બેન્ક પાસે પણ આ અંગે લોન લેવા જોવ તો તેઓ તમારા દસ્તાવેજો ચકાસીને એ વાતની ખાતરી કરવા પ્રયાસ કરશે કે તમે સારી કમાણી કરી શકશો કે કેમ અને લોનનાં નાણાં સમયસર પરત કરી શકશો કે કેમ!

આથી તમને લાગતું હોય કે તમે નિષ્ફળ જાવ એવી શક્યતા નહિવત્ છે (પણ મુદ્દો એ છે કે ક્યા આઈડિયા અથવા યોજનામાં નિષ્ફળ જવાની શક્યતા શૂન્ય અથવા નહિવત્ હોય છે?) તો તેમાં આગળ વધો. વાસ્તવમાં તમારે ખૂબ દૂરની યોજના બનાવવી જોઈએ, શક્ય હોય તો દસ વર્ષ લાંબી યોજના બનાવવી જોઈએ, કેમ કે તેનાથી રોકાણકારોને અસરકારક રીતે કહી શકાશે કે તમે જોખમ ઉઠાવીને સાહસ કરવા તૈયાર છો અને તેઓ જે રોકાણ કરશે તેનું વળતર અપાવવા તમે ગંભીર પ્રયાસ કરશો. મોટાભાગના લોકો પોતાની બચતનું જોખમ ઉઠાવતા હોય છે જ અને તમે રોકાણકારોને સમજાવીને મૂડી મેળવવા માગો છો અને સામે પરત કરવી પડે એવી બેન્કલોન લેતા નથી – પરંતુ તમારી પેશન, મહેનત, મહત્વાકાંક્ષાથી આગળ વધો છો તો દખીલી રીતે તમારી સફળ થવાની શક્યતા વધે છે અને પરિણામે લોકોનો વિશ્વાસ પણ મેળવી શકશો.

અગત્યનું એ છે કે હાર ન માનશો. જો તમે તમારા બિઝનેસ પ્લાન અંગે પેશનેટ હોવ તો તેને સફળ બનાવવા તમને રસ્તો મળી રહેશે, પછી ભલે તમારે ત્રણ જગ્યાએ કામ કરવું પડે અને ઊંઘનું બલિદાન આપવું પડે.

ચાર

આપણી વચ્ચે એક દિગ્ગજ: બર્કશાયર હેથવેનું સર્જન

@GUJARATIBOOKZ

“શૅરબજારના ઉતારચઢાવને દુશ્મન નહીં, પણ મિત્ર તરીકે જુઓ; મૂખામીનો હિસ્સો બનવાને બદલે તેમાંથી નફો કરો.”

૧૯૬૯ના અરસામાં વિયેતનામ યુદ્ધ ચરમસીમાએ હતું ત્યારે ડાઉમાં ભારે તેજી હતી અને શૅરોના ભાવ આસમાને પહોંચ્યા હતા, પણ બફેટે એ જ સમયે ભાગીદારીમાંથી નીકળી જવાનું શરૂ કર્યું. એ જ વષેર્ મે મહિનામાં તેમણે તેમના ભાગીદારોને માહિતી આપી કે, શૅરબજારની વર્તમાન સ્થિતિમાં કશું લાભદાયક મળે એવું લાગતું નથી. અને ત્યારપછી વર્ષ પૂરું થતાં સુધીમાં તેમણે માત્ર બે કંપની બર્કશાયર તથા ડાયવર્સિફાઇડ રિટેલિંગ સિવાયના તમામ શૅર વેચી દીધા.

બર્કશાયરના શૅર ભાગીદારો વચ્ચે વહેંચી દેવા સાથે વૉરેને દરેકને પત્ર લખીને માહિતી આપી કે, પોતે બર્કશાયરમાં કોઈ હોદ્દો ધરાવીને ભવિષ્યમાં તેની સાથે જોડાયેલા રહેશે, પરંતુ ભાગીદારોના ઓબ્લિગેશનમાં નહીં રહે. કંપનીમાં પોતાનો હિસ્સો જાળવી રાખવા બાબતે વૉરેનનો ઇરાદો સ્પષ્ટ હતો. બર્કશાયર હેથવેના સૌથી વધુ ૨૯ ટકા શૅર બફેટ પાસે હતા, પરંતુ આગળ જતાં પોતે કંપનીમાં કઈ ભૂમિકા ભજવશે એ કોઈ સમક્ષ જાહેર કર્યું નહીં.

એક વખત કોઈએ કહ્યું હતું કે, કોઈને નોકરીએ રાખવા હોય તો તેનામાં ત્રણ ગુણ ચકાસવા પડે: પ્રતિબદ્ધતા, બુદ્ધિ તથા ઊજાર (ઉત્સાહ). અને જો પહેલો ગુણ ન હોય તો બાકીના બે તમને ખતમ કરી નાખશે. તમે કોઈ વ્યક્તિને (પ્રતિબદ્ધતા) વિના નોકરીએ રાખો તો એ વ્યક્તિ ડફોળ અને આળસુ હોય એવું તમે ઇચ્છો છો એવું સાબિત થાય.

બર્કશાયર હેથવેમાં બફેટની ભૂમિકા હકીકતે ઘણાં વર્ષ પહેલાં જ નક્કી થઈ ગઈ હતી. ૧૯૬૫માં બર્કશાયર હેથવેના ૪૯ ટકા શૅર હસ્તગત ક્યાર્ પછી બફેટે પોતાને કંપનીના ડિરેક્ટર જાહેર ક્યાર્. મેનેજમેન્ટને કારણે કંપનીની સ્થિતિ નબળી હતી અને બફેટને ખાતરી હતી કે માત્ર થોડા ફેરફાર કરીને કંપનીને નફાની સ્થિતિમાં લાવી શકશે. તેમણે કેન ચેસને બર્કશાયર હેથવેના પ્રમુખ બનાવ્યા અને કંપનીની સંપૂર્ણ સ્વાયત્તતા તેમને આપી. બફેટે ચેસને સ્ટોક ઑપ્શન આપવાનો ઇનકાર ક્યોર્ કેમ કે તેમના મતે એવું કરવાથી શૅરધારકો સાથે અન્યાય થશે. તેના બદલે તેમણે ચેસને લગભગ ૨૦,૦૦૦ ડૉલરની લોન મળે તે માટેની અરજી ઉપર સહ-અરજદાર તરીકે હસ્તાક્ષર ક્યાર્ જેથી ચેસ બર્કશાયર હેથવેના ૧૦૦૦ શૅર ખરીદી શકે.

બે વર્ષ પછી, ૧૯૬૭માં બફેટ બર્કશાયર હેથવેના કંટ્રોલિંગ શૅરધારક જેક રિંગવોલ્ટને મળ્યા અને તેમને કંપનીના મૂલ્ય વિશે પૂછપરછ કરી. રિંગવોલ્ટે બફેટને પ્રતિ શૅર ૫૦ ડૉલરનું મૂલ્ય કહ્યું, જે વાસ્તવમાં તે સમયની ખરી ટ્રેડિંગ કિંમત ૩૩ ડૉલર ઉપર ૧૭ ડૉલરનું પ્રીમિયમ

ગણાય. વૉરેન બફેટે ત્યાં ને ત્યાં એ જ સમયે આખી કંપની ખરીદી લેવાની ઓફર કરી અને એ માટે ૮.૬ મિલિયન ડૉલર ચૂકવ્યા. એ જ વષેર્ બર્કશાયરે તેના આઉટસ્ટેન્ડિંગ સ્ટૉક ઉપર ૧૦ સેન્ટનું ડિવિડન્ડ ચૂકવ્યું. વષોર્ પછી બફેટે પોતે આ અંગે મજાક કરી હતી કે, ડિવિડન્ડ જાહેર થયું ત્યારે પોતે કદાચ બાથરૂમમાં હશે.

૧૯૭૦માં બફેટે પોતાને બોર્ડ ઓફ બર્કશાયર હેથવેના ચેરમેન જાહેર ક્યાર્ અને પ્રથમ વખત શેરધારકોને પત્ર લખ્યો. અગાઉનાં વષોર્માં એ જવાબદારી કેન ચેસની હતી. એ જ વષેર્ બફેટની મૂડીરોકાણની સમજદારીનો પરચો મળ્યો, કાપડમાં રોકાણમાંથી સાવ સામાન્ય ૪૫,૦૦૦ ડૉલરનો નફો આવ્યો, તો તેની સામે વીમા ને બેંકિંગ ક્ષેત્રમાંથી અનુક્રમે ૨.૧ મિલિયન તથા ૨.૬ મિલિયન ડૉલર મળ્યા. મેસાચ્યૂસેટ્સના ન્યૂબેડફોર્ડસ્થિત લૂમ્સની નજીવી રોકડથી બર્કશાયર હેથવેના પુનઃનિર્માણની આવશ્યકતા પૂરી થઈ.

એકાદ વર્ષ પછી, વૉરેન બફેટ સમક્ષ કેલિફોર્નિયાસ્થિત કંપની સીસ કેન્ડ ખરીદવાની ઓફર આવી. સીસ એ વિશિષ્ટ પ્રકારની ચૉકલેટ બનાવતી કંપની હતી અને તે પોતાની જ બ્રાન્ડની કેન્ડી ગ્રાહકોને પ્રીમિયમ ભાવે વેચતી. બેલેન્સશીટમાં કેલિફોર્નિયાવાસીઓ જે જાણતા હતા એ બાબતનું જ પ્રતિબિંબ પડતું હતું અને તેથી તેઓ સીસના વિશેષ ટેસ્ટ માટે થોડી વધારે રકમ ચૂકવવા તૈયાર રહેતા. બફેટે નિર્ણય લીધો કે બર્કશાયર રોકડા ૨૫ મિલિયન ડૉલરમાં એ કંપની ખરીદશે. સીસના માલિકો ૩૦ મિલિયન ડૉલરની માગણી કરતા હતા, પરંતુ પછી તરત જ બફેટની ઓફર સ્વીકારવા તૈયાર થઈ ગયા. બર્કશાયર કે પછી બફેટે કર્યું હોય એવું એ સૌથી મોટું એક્વિઝિશન હતું.

સીસ કેન્ડીના સફળ એક્વિઝિશન બાદ બફેટે બર્કશાયર હેથવેને સૌથી મોટી ઔદ્યોગિક કંપની વેસ્સોમાં મર્જ કરવાનો પ્રયાસ ક્યોર્. જેાકે એ પ્રયાસ સામે એસ.ઈ.સી. તપાસ શરૂ થઈ અને બંનેનું મર્જર થઈ ન શક્યું. બફેટ તથા ચાર્લી મંગરને વેસ્કોના શેર અતિશય ઊંચી કિંમતે ઓફર થયા કેમ કે તેમને એવું લાગતું હતું કે આવી ઓફર માટે આ શ્રેષ્ઠ સમય છે. જેાકે, સરકારને તેમાં વિશ્વાસ ન બેઠો અને મર્જર નકારી દેવામાં આવ્યું.

બર્કશાયર હેથવેની નેટવર્થ વધવા લાગી. ૧૯૬૫ થી ૧૯૭૫ના ગાળામાં કંપનીના શેરની કિંમત ૨૦ ડૉલર હતી તે વધીને ૧૦૦ ડૉલર નજીક પહોંચી ગઈ. એ જ સમયગાળામાં વૉરેને બર્કશાયરના સ્ટૉકની આખરી ખરીદી કરી, એ સાથે તેમની પાસે ૨૯ ટકા શેર થઈ ગયા. ત્યારપછીનાં વષોર્માં તેમણે કંપનીમાં ૧૫.૪ મિલિયન ડૉલરનું રોકાણ કરીને પ્રતિ શેર સરેરાશ ૩૨.૪૫ ડૉલરની કિંમતે કુલ ૪૩ ટકા હિસ્સો મેળવી લીધો, અને બીજેા ત્રણ ટકા હિસ્સો

સુસી પાસે હતો. તેમની સમગ્ર નેટવર્થ બર્કશાયર હેથવેમાં હતી. કોઈ અંગત હોલ્ડિંગ નહીં હોવાથી આ કંપની તેમના મૂડીરોકાણ માટેનું એકમાત્ર સાધન બની રહ્યું.

“ડાયવસિફિકેશન એ અજ્ઞાન સામેનું રક્ષણ છે. જે લોકો પોતે જાણતા હોય કે તેઓ ડાયવસિફિકેશન કરી રહ્યા છે તેમના માટે તેનું ખાસ મહત્ત્વ હોતું નથી.”

૧૯૭૬માં બફેટ ફરી જી.ઈ.આઈ.સી.ઓ. વીમા કંપનીમાં સામેલ થયા. તેના થોડા સમય પહેલાં જ કંપનીએ ભારે ખોટ કરી હતી અને તેના સ્ટોક પ્રતિ શેર બે ડોલર જેવી નજીવી કિંમતે ટ્રેડિંગ કરી રહ્યા હતા. બફેટ યોગ્ય રીતે સમજી ગયા કે મૂળભૂત બિઝનેસ તો યથાવત્ હતો અને જી.ઈ.આઈ.સી.ઓ.ની મોટાભાગની સમસ્યાઓનું કારણ બિન-કાર્યક્ષમ મેનેજમેન્ટ હતું. ત્યારપછીના થોડાં વર્ષમાં બર્કશાયરે આ નબળી પડેલી વીમા કંપનીનો વહીવટ હાથમાં લીધો અને લાખો ડોલરનો નફો કયોર્. કંપની નફો કરતી થઈ તેના થોડા સમય પહેલાં જ તેમાં મુખ્ય હિસ્સો ધરાવતા બેન્જામિન ગ્રેહામ એ જ વષેર્ સપ્ટેમ્બરમાં અવસાન પામ્યા. વષોર્ વીત્યા પછી વીમાક્ષેત્રની એ જંગી કંપની બર્કશાયરની ફુલ્લી ઓન્ડ પેટા કંપની બની ગઈ હતી.

૧૯૭૦ના દાયકાના ઉત્તરાર્ધમાં બફેટની પ્રતિષ્ઠા એવી પ્રસ્થાપિત થઈ ગઈ હતી કે, ભૂલેચૂકે જો એવી અફવા ફેલાય કે વોરન બફેટ કોઈ કંપનીના શેર ખરીદવાના છે, તો એ શેરની કિંમતમાં એકાએક ૧૦ ટકા સુધીનો વધારો થઈ જતો. બર્કશાયર હેથવેના શેર ૨૯૦ ડોલરે ટ્રેડિંગ કરતા હતા અને બફેટની અંગત મિલકત ૧૪૦ મિલિયન ડોલર થઈ ગઈ હતી. આશ્ચર્યની વાત એ છે કે તેમણે બર્કશાયર હેથવેનો એક પણ શેર કદી વેચ્યો નહોતો, અને તેથી તેનો અર્થ એ કે, ચેરમેન તરીકે તેમને મળતો ૫૦,૦૦૦ ડોલરનો પગાર હતો એ જ માત્ર તેમની આવકનો એકમાત્ર સ્ત્રોત હતો. એ સમયે તેમણે એક બ્રોકર સમક્ષ સાવ અનૌપચારિક નિવેદન કર્યું હતું કે, પોતાની જો કોઈ મૂડી છે તે બર્કશાયરમાં છે, થોડા રોકડા સેન્ટ હાથમાં હોય એવું હું ઇચ્છું છું.

તેને પગલે વોરેન બફેટે અંગત મૂડીરોકાણ કરવાનું શરૂ કર્યું. રોજર લોવેન્સિટને લખેલી વોરેનની જીવનકથા “બફેટ” અનુસાર બફેટ તેમનાં પોતાનાં રોકાણો અંગે સ્પેક્યુલેટિવ હતા. એક તબક્કે તેમણે કૉપર ફ્યુચર્સની ખરીદી કરી જે સદંતર અનુમાન આધારિત હતી. મૂડીરોકાણની દુનિયાના લોકો આ ખરીદીને સંપૂર્ણ ગાંડપણ માનતા હતા. પરંતુ નવ મહિનાના ટૂંકા ગાળામાં બફેટ ત્રણ મિલિયન ડોલર કમાયા. એક મિત્રે તેમને રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવા સૂચન કર્યું ત્યારે બફેટે જવાબ આપ્યો હતો કે, શેરબજાર આટલું સરળ હોય તો પછી મારે રિયલ એસ્ટેટની ખરીદી શા માટે કરવી જોઈએ?

બર્કશાયર હેથવેએ ઘણા બિઝનેસ મેળવ્યા હતા અને તેનું સફળ સંચાલન કર્યું હતું, પરંતુ સૌથી વધુ નફાકારક બિઝનેસ હજી હવે તેની પાસે આવવાનો હતો. ૧૯૮૩માં વોરેન બફેટ નબ્રાસ્કા ફર્નિચર માર્ટમાં ગયા. લાખો ડોલરની કિંમતનો એ ફર્નિચર રિટેલ સ્ટોર રોજ

બલમ્પકિન દ્વારા શૂન્યમાંથી સર્જન કરીને શિખર સુધી પહોંચાડવામાં આવ્યો હતો. શ્રીમતી બલમ્પકિન સાથે વાતચીત કરતાં બફેટે તેમને પૂછ્યું કે આ સ્ટોર બર્કશાયરને વેચવામાં તેમને રસ છે કે કેમ? તેમણે હા પાડી અને સોદા માટે ૬૦ મિલિયન ડોલર માગ્યા. સોદો તત્કાળ નક્કી થઈ ગયો અને માત્ર એક પાનાના કોન્ટ્રેક્ટ પેપર ઉપર બધાએ હસ્તાક્ષર કરી દીધા. રશિયન મૂળનાં બલમ્પકિનને થોડા જ દિવસમાં ચેક મળ્યો ત્યારે તેની રકમ ઉપર નજર પણ નાખ્યા વિના વાળીને મૂકી દીધો.

બર્કશાયર જૂથમાં સ્કોટ એન્ડ ફ્રેઝર વધુ એક નોંધપાત્ર ઉમેરો હતો. આ કંપની પોતે એક તબક્કે આક્રમક ટેકઓવરનું નિશાન બની હતી. ૧૯૮૪માં સ્કોટ એન્ડ ફ્રેઝરના ચેરમેન રાલ્ફ શેકેએ આઈપીઓ મૂક્યો ત્યારે તેને ટેકઓવર કરવાના પ્રયાસ થયા હતા. ક્રિબેર્ વેલ્યુમ ક્લિનર તથા વલ્ડ બુક એન્સાઇક્લોપીડિયાના નિમાર્તા ઈવાન બોસ્કી પ્રતિ શેર ૫૦ ડોલરની સામે ૬૦ ડોલરમાં ખરીદવાની ઓફર કરી હતી. કહેવાની જરૂર નથી કે સ્કોટ અને ફ્રેઝર કંપનીમાં ગભરાટ ફેલાઈ ગયો હતો. આ કંપનીના ચોથા ભાગના શેર ધરાવતા બફેટે કંપનીને સંદેશો મોકલાવ્યો કે જો તેમને મર્જરમાં રસ હોય તો ફોન કરે.

તરત જ ફોન રણકી ઊઠ્યો. બર્કશાયરે પ્રતિ શેર ૬૦ ડોલર રોકડા ચૂકવવાની ઓફર કરી. એક અઠવાડિયામાં સોદો નક્કી થઈ ગયો ત્યારે બર્કશાયર હેથવે પાસે ૩૧૫ મિલિયન ડોલરની આવક કરતી વધુ એક મજબૂત કંપની આવી ગઈ હતી. એક તબક્કે કથળેલી કાપડ મિલની રકમનો ઉપયોગ વિશ્વની સૌથી શક્તિશાળી કંપનીઓ પૈકી એક કંપની ઊભી કરવા માટે કરવામાં આવ્યો. ત્યારપછીના દાયકામાં અનેકગણી વધારે અસરકારક ઘટનાઓ બનવાની હતી. બર્કશાયરના શેરના ભાવ ૨,૬૦૦ ડોલરથી વધીને ૧૯૯૦ના દાયકામાં ૮૦,૦૦૦ ડોલર થવાનો હતો.

૧૯૮૬માં બફેટે સેકન્ડ હેન્ડ ફાલ્કન વિમાન ૮,૫૦,૦૦૦ ડોલરમાં ખરીદ્યું. તેમની લોકપ્રિયતા ખૂબ ઝડપથી વધી રહી હતી તે કારણે તેમના માટે મુસાફર વિમાનોમાં ફરવાનું મુશ્કેલ બની રહ્યું હતું. અંગત વિમાનના વૈભવ સાથે એડજસ્ટ થવાનું તેમના માટે મુશ્કેલ હતું, પરંતુ તેમને એ વિમાન ખૂબ પસંદ આવ્યું. જેને પગલે તેમણે ૧૯૯૦ના દાયકામાં એક્ઝિક્યુટિવ જેટની ખરીદી કરી.

૧૯૮૦ના દાયકામાં બર્કશાયરના મૂલ્યમાં સતત વધારો થતો રહ્યો. એકમાત્ર ૧૯૮૭માં બ્લેક મન્ડે તરીકે ઓળખાયેલા શેરબજારના પ્રચંડ કડાકાને બાદ કરતાં આખો દાયકો સરળતાથી પસાર થયો. બજારના આ કડાકાથી બફેટ અપસેટ ન થયા. તેમણે તેમની કંપનીના શેરનો ભાવ તપાસ્યો અને પછી કામ ઉપર લાગી ગયા. તેઓ શેરબજારને અને

બિઝનેસને કેવી રીતે જુએ છે એ વાત સમજવાનું આ એક ઉદાહરણ હતું. શૅરબજારનો એ કડાકો આમ ભલે ટૂંકા ગાળાનો હતો, પરંતુ તેને કારણે બર્કશાયરની માર્કેટ કેપિટલ સાફ થઈ ગઈ હતી. આ નુકસાનથી દેખીતી રીતે દુખી થયા વિના બફેટ તેમજ બર્કશાયર હેથવેએ બ્લેક મન્ડેના એ નુકસાનમાંથી બહાર આવવાની શરૂઆત કરી દીધી.

તમને ખરેખર પસંદ હોય એવી કંપનીઓમાં શા માટે રોકાણ ન કરવું? મે વેસ્ટે કહ્યું હતું તેમ, “બહુ બધી સારી બાબતો હોય તો એ શ્રેષ્ઠ ગણાય.”

એક વર્ષ પછી બફેટે કોકાકોલાના શૅર ખરીદવાનું ચાલુ કર્યું. કોકાકોલાના પ્રમુખના ધ્યાનમાં આવ્યું કે કોઈ મોટી માત્રામાં શૅર દબાવી રહ્યું છે અને તેમને ચિંતા થઈ. સોદાની બરાબર તપાસ કરી ત્યારે તેમને ખ્યાલ આવ્યો કે મિડવેસ્ટમાંથી કોઈ ટ્રેડિંગ કરી રહ્યું છે. તેમને તરત જ બફેટનો વિચાર આવ્યો અને તેમને ફોન કયોર્. બફેટે એકરાર કયોર્ કે એ ખરીદી પોતે કરે છે અને વિનંતી કરી કે પોતે પાંચ ટકા શૅર ખરીદી ન લે ત્યાં સુધી તેના વિશે ચર્ચા કરવી નહીં. થોડા મહિનામાં જ બર્કશાયરે કોકાકોલાનો સાત ટકા અર્થાત્ ૧.૦૨ અબજ ડોલરના સ્ટોક ખરીદી લીધા હતા. પછી ત્રણ વર્ષમાં કોકાકોલામાં બફેટનો શૅરફાળો સમગ્ર બર્કશાયરના મૂલ્ય કરતાં પણ વધારે હતો.

૧૯૮૯માં બર્કશાયર હેથવેના શૅરનું ટ્રેડિંગ ૮,૦૦૦ ડોલર પ્રતિ શૅર થઈ રહ્યું હતું. બફેટની અંગત મિલકત હવે ૩.૮ અબજ ડોલરથી વધુ થઈ ગઈ હતી. ત્યારપછીનાં દસ વર્ષના ગાળામાં તેમની મિલકતમાં દસ ગણો વધારો થયો હતો.

૧૯૯૦ના દાયકાનાં બાકીના વર્ષોમાં બર્કશાયર હેથવેના શૅરનો ભાવ પ્રતિ શૅર ૮૦,૦૦૦ ડોલરની ઊંચાઈએ પહોંચી ગયો હતો. આવી અસાધારણ સફળતા વચ્ચે ડૉટ-કૉમની લોકપ્રિયતા વધતાં કેટલાક લોકોએ વાતો કરવાનું શરૂ કર્યું કે વૉરેન બફેટ તેમનો જાદુ ગુમાવી રહ્યા છે. ૧૯૯૯માં બર્કશાયરે પ્રતિ શૅર ૦.૫ ટકાનો વધારો થયો હોવાની જાહેરાત કરી ત્યારે અનેક અખબારોએ જાણે પ્રાચીન દેવતાની મૃત્યુનોંધ લખવાનું શરૂ કરી દીધું.

ટેક્નોલોજીનો કુગ્ગો ફૂટી જશે એ બાબતે વિશ્વાસ ધરાવતા બફેટે પોતે જે કંઈ શ્રેષ્ઠ કરી શકે તે કરવાનું ચાલુ રાખ્યું, એવા મોટા મોટા બિઝનેસમાં રોકાણ કરવાનું ચાલુ રાખ્યું જેમના શૅર કંપનીના ખરા મૂલ્ય કરતાં ઓછી કિંમતે ટ્રેડ થતા હોય. તેમના પ્રયાસોનું ઇચ્છિત પરિણામ આવ્યું. શૅરબજારો ફરી તેજીમાં આવ્યાં ત્યારે વૉરેન બફેટ ફરી વખત સ્ટાર સાબિત થયા. બર્કશાયરના શૅર ૪૫,૦૦૦ ડોલરની સપાટીએ ગગડ્યા પછી ફરી અગાઉના સ્તરે આવી ગયા. ટેક્નોલોજીનો કુગ્ગો ફૂટ્યો તે પહેલાં વધુ એક વખત પ્રતિ શૅર ૭૫,૦૦૦ ડોલરની સપાટીએ આવતાં બફેટ પ્રત્યે ફરી વિશ્વાસ જાગ્યો.

“પરિવર્તન કરવાને બદલે પરિવર્તન નહીં કરવાના આપણા અભિગમથી ઘણો નફો થઈ રહ્યો છે. રિંગ્લે ચુઇંગ ગમની સાથે પરિવર્તનનો અભાવ મને અપીલ કરે

છે. મને નથી લાગતું કે તેને ઇન્ટરનેટથી નુકસાન થશે. મને એવો બિઝનેસ ગમે છે.”

સહસ્રાબ્દી બદલાયા પછી પણ બફેટે લાંબા સમયથી ટકેલી અને સફળ બિઝનેસ મોડેલ ધરાવતી તેમને ગમતી કંપનીઓ ખરીદવાનું ચાલુ રાખ્યું. એ કંપનીઓ અમેરિકાની બિઝનેસ દુનિયામાં વિસ્તૃત ઇતિહાસ ધરાવતી હતી. બર્કશાયર હેથવે માટે મુખ્યત્વે તેમણે રિંગલેસ, નેસ્લે તથા હિન્ડ કૅચઅપ કંપનીના શેરની મોટાપાયે ખરીદી કરી. આ પ્રત્યેક ખરીદી પાછળનું કારણ સાવ સીધું હતું, કે તેમને આ કંપનીઓનાં ઉત્પાદનોનો સ્વાદ ભાવતો હતો. દેખીતી રીતે આ કંપનીઓની ખરીદી પાછળ અન્ય કારણો જવાબદાર હતાં જ, જેમ કે મજબૂત અને નિયમિત વળતર.

કોઈ શેરમાં મોટાભાગના લોકોને રસ પડે ત્યારે જ તમામને રસ પડે છે. રસ લેવાનો ખરો સમય બીજું કોઈ રસ ન લેતું હોય ત્યારે જ હોય છે. જે લોકપ્રિય હોય તે ખરીદીને તમે સારું વળતર મેળવી ન શકો.

બેન ગ્રેહામ પાસે લીધેલા શિક્ષણમાંથી બફેટ સૌથી અગત્યની જે બાબત શીખ્યા હતા તે કંપનીના મૂળભૂત મૂલ્યની તથા સ્પેડશીટમાં જે દેખાય તેના કરતાં વધુ મૂડીરોકાણ હોય છે, તે ઉપરાંત કંપનીનાં પ્રત્યેક પાસાં વિશે વિગતે સમજ્યા હતા. તેમાં અધિકારી તેમજ મેનેજમેન્ટ ટીમથી લઈને નાનામાં નાના કર્મચારીઓ સુધીની બાબતો સમજવાનું શીખ્યા હતા. બેન ગ્રેહામને એક તરફ માત્ર ડૉલરના આંકડામાં રસ હતો અને તેના આધારે રોકાણ કરવામાં માનતા, તો બીજી તરફ બફેટ કોઈ પણ બિઝનેસ કેવી રીતે ચાલે છે, તેના કર્મચારીઓ કેવી રીતે કામગીરી કરે છે અને તેમને કામમાં કેટલો આનંદ આવે છે એવી વિગતો ધ્યાનમાં લેતા.

બફેટ જાણે છે કે બિઝનેસ તેને ચલાવનાર લોકો જેટલો જ સારો હોઈ શકે. તેમના મતે માત્ર કાગળ ઉપર નહીં પરંતુ વિશ્વમાં મજબૂત પ્રતિષ્ઠાથી જ બધો તફાવત સમજાય છે. આ માન્યતાએ બફેટને તથા તેમના બિઝનેસને ૬૦ વર્ષ કરતાં વધુ સમયથી લાભ કરાવ્યો છે.

પાંચ
દુનિયાને વધુ સારું સ્થળ બનાવવું

@GUJARATIBOOKZ

“મેં કરેલી કમાણીના આધારે હું મારા જીવનનું આકલન કરતો નથી. બીજા લોકો કરતા હશે, હું તો નથી જ કરતો.”

૧૯૮૧માં બર્કશાયરને સેવા-સખાવત માટેની નવી યોજના જાહેર કરી. આ યોજના ચાર્લી મંગરે તૈયાર કરી હતી જેને બફેટે મંજૂરી આપી હતી.

આ યોજના મુજબ પ્રત્યેક શેરધારકે પોતે કોને ધમાદો કરવા માગે છે તેની જાણ કરવાની અને તે જેટલા શેર ધરાવતા હોય તેટલા પ્રત્યેક શેર દીઠ બે ડોલર બર્કશાયર દ્વારા શેરધારકે કહેલી સંસ્થા અથવા સંગઠનને પહોંચાડી દેવામાં આવશે. વૉલ સ્ટ્રીટના સીઈઓની બેઠકમાં વિવિધ સંસ્થાઓ દ્વારા માગવામાં આવેલા દાનના જવાબમાં આ યોજના શરૂ કરવામાં આવી હતી. તેને ભારે સફળતા મળી અને પ્રત્યેક વર્ષે શેર દીઠ ધમાદાની રકમમાં વધારો થતો ગયો.

યોજના એ હદે સફળ થઈ કે બર્કશાયરના શેરધારકો દર વર્ષે પોતાના ઇચ્છિત ધમાદા કામો માટે લાખો ડોલર આપવા લાગ્યા. જોકે થોડા વર્ષ બાદ આ યોજના એ કારણે બંધ કરવામાં આવી કે, બફેટે દાન-ધમાદા માટે જે સંસ્થાઓની યાદી બનાવી હતી તેમને જ માત્ર સહાય મળતી હતી, પરિણામે બર્કશાયરની એક પેટા કંપની પેમ્પર્ડ શેફને લાગ્યું કે ધમાદો કરવામાં ભેદભાવ થઈ રહ્યો છે.

“જો તમારો સમાવેશ માનવજાતના સૌથી નસીબદાર એક ટકા વર્ગમાં થતો હોય તો બાકીના ૯૯ ટકા અંગે વિચારવાની તમારી ફરજ છે.”

૨૦૦૬માં બફેટે પોતાની મોટાભાગની મિલકત બિલ એન્ડ મિલિન્દા ગેટ્સ ફાઉન્ડેશનને દાનમાં આપવાની જાહેરાત કરી, જેને પગલે ધનિકોમાં ગિવિંગ પ્લેજ અભિયાન શરૂ થયું. બફેટ અને ગેટ્સ દ્વારા એક ફાઉન્ડેશન શરૂ કરવામાં આવ્યું જેમાં અમેરિકાના એક ટકા ધનિકોએ તેમના મૃત્યુ પછી કે તે પહેલાં પોતાની ઓછામાં ઓછી ૫૦ ટકા મિલકત દાનમાં આપવાની વાત કરવામાં આવી.

બફેટ વિશે સૌથી રસપ્રદ બાબત એ છે કે, દુનિયાના સૌથી ધનિક વ્યક્તિઓ પૈકી એક હોવાની સાથે સાથે તેઓ સૌથી ઉદાર લોકોની યાદીમાં પણ સન્માનજનક સ્થાન ધરાવે છે. મોટાભાગના ધનિકોનું વલણ પોતે અવસાન પામશે ત્યારે તેમની સંપત્તિ જાણે સાથે લઈ જવાની હોય એવું હોય છે, ત્યારે બફેટે એ લોકો કરતાં તદ્દન વિરુદ્ધ માર્ગ અપત્યાર કરીને પોતાની હયાતી દરમિયાન જ દુનિયાને શ્રેષ્ઠ સ્થળ બનાવવા માટે

પ્રયાસ કરવાનો નિર્ણય લીધો છે. તેઓ રોજરોજ તેમના મિત્રો અને સહયોગીઓ વચ્ચે એક નવું ઉદાહરણ સ્થાપિત કરવાનો પ્રયાસ કરે છે અને આવું તેઓ ૩૦ વર્ષ કરતાં વધુ સમયથી કરી રહ્યા છે.

બફેટે વિલ (વસિયત નામું) દ્વારા તેમનાં બાળકોને પણ સ્પષ્ટ કરી દીધું કે પોતે બાળકોને માત્ર જરૂરિયાત પૂરતી જ મિલકત આપશે અને બાકીની તમામ મિલકત બિલ એન્ડ મિલિન્દા ફાઉન્ડેશનમાં જશે, આથી તેમણે (બાળકોએ) પોતે કયા હેતુ માટે ધર્માર્થ કરવા માગે છે તે વિશે સમયસર નિર્ણય લેવો એ પણ વસિયતમાં નોંધવામાં આવ્યું. આવી ઉદારતા અને દીર્ઘદૃષ્ટિ ખરેખર પ્રેરણાદાયક છે અને એ બાબત તમને એ વિચારવા માટે પ્રેરણા આપે છે કે તમે આ દુનિયામાંથી વિદાય લેશો ત્યારે લોકો તમને કેવી રીતે યાદ રાખે એવી તમારી ઇચ્છા છે?

આ પૃથ્વી ઉપર તથા માનવજાત ઉપર તમે કેવા પ્રકારની છાપ છોડી જવા માગો છો? હાલ તમે એવું શું કરી રહ્યા છો જેની તમારી આસપાસના લોકો ઉપર અસર પડે?

વૉરેન બફેટ જેવા કેટલાક લોકો જે પ્રકારનો વારસો ઊભો કરે છે અને પાછળ છોડી જાય છે એવું કરવાની આપણામાંથી મોટાભાગનાની ક્ષમતા નથી, પરંતુ એટલું નિશ્ચિત છે કે તેમાંથી પ્રેરણા લઈને આપણે આપણી ક્ષમતા મુજબ નાનકડું પરિવર્તન કરવાનો પ્રયાસ તો કરી જ શકીએ છીએ. આ માટે કદાચ સૌથી અસરકારક રસ્તો એ છે કે આપણી પસંદગીના ધર્માર્થના કામમાં જાતે સેવા આપીને દાખલો બેસાડી શકીએ. તમારા વિસ્તારમાં નિરાધાર અથવા અસહાય લોકોને મદદ કરી શકાય, અથવા શાળામાં કોઈ સેવા આપી શકાય અથવા પછી જે સમુદાય સુધી સરકાર અને સરકારી સહાય ન પહોંચતી હોય ત્યાં કડીરૂપ બનીને સહાય પહોંચાડી શકાય. દરેકને પોતાના જીવનની વ્યસ્તતા હોય છે તેથી આવું સેવાકામ કરવાનું થોડું મુશ્કેલ લાગી શકે, પરંતુ દિનચર્યા ઉપર નજર નાખીએ તો એવી પૂરી શક્યતા છે કે આવાં નાનાં સેવાકામો માટે, સમુદાયને મદદરૂપ થવા માટે થોડો સમય તો મળી જ જાય. સમય નથી એવું કહેનાર લોકો જે પોતાની દિનચર્યા ઉપર ધ્યાન આપે તો તેમને ખ્યાલ આવશે કે ટીવી જોવામાં, ઇન્ટરનેટ સર્ફ કરવામાં, ફોન ઉપર લાંબી લાંબી વાતો કરવામાં તેઓ કેટલો સમય પસાર કરે છે!

“અસાધારણ પરિણામો મેળવવા માટે અસાધારણ કામગીરી જ કરવી પડે એ જરૂરી નથી.”

સેવા કરવાનો અર્થ એ નથી કે હંમેશાં માત્ર ગરીબો કે વંચિતો ઉપર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું. તમે તમારી આસપાસ, તમારા સમુદાયમાં નજર નાખો તો પણ દેખાશે કે બાળકો માટે કેટલી બધી પ્રવૃત્તિઓ કરી શકાય તેમ છે. શું એવી કોઈ રમતગમત એકંડેમી છે જેને કોચની

જરૂર હોય? એવા કોઈ પ્રૌઢશિક્ષણવગોર છે જેમને સ્વેચ્છાએ સેવા આપી શકે તેવા લોકોની જરૂર હોય? આ અને આવી બીજી ઘણી પ્રવૃત્તિઓ કોઈ શકે જેમાં તમે અઠવાડિયાના થોડા કલાક આપીને દુનિયામાં નોંધપાત્ર પરિવર્તન લાવી શકો. શક્ય છે કે આવી સેવાથી તમારું બહુ મોટું નામ ન થાય અને પ્રસિદ્ધિ ન મળે, પરંતુ એટલું નિશ્ચિત છે કે તમે જે લોકોને આ રીતે મદદ કરો તેમાંથી કોઈ એક બાળક અથવા કોઈ એક વ્યક્તિ પ્રેરણા મેળવે અને તમારી જેમ એ પણ બીજાને સેવા આપીને પોતાના સમુદાયને મદદરૂપ થાય.

આમ છતાં જો તમને એવું લાગે કે તમારા માટે આવાં બધાં સેવાકામો કરવાનું અઘરું છે, તો તમારા પોતાના ઘરમાં નજર નાખો. જુઓ કે શું દિવસના અંતે તમારા ઘરના સોફા કે અન્ય અસ્તવ્યસ્ત પડેલી વસ્તુઓ ઠેકાણે મૂકીને બધું વ્યવસ્થિત કરી શકો એમ છો? તમારાં માતા-પિતા, તમારા જીવનસાથી, તમારાં બાળકો વગેરેમાંથી કોઈને પણ શું એવી કોઈ નાની મદદ કરી શકો એમ છો જેને કારણે તેમને આનંદ થાય? વિચારો કે તમે તમારા વર્તન દ્વારા એવો કયો પાઠ આ બધાને અથવા તેમાંથી કોઈને શીખવી શકો એમ છો જેને કારણે તેમનામાં પોઝિટિવ ઊજાનો સંચાર થાય?

આ બધી સાવ નાની નાની બાબતો છે. તે વ્યાપક સ્વરૂપે દેખાતી નથી, તેમ છતાં તેની અસરો ઘણી સકારાત્મક હોય છે. આવી બાબતો ઉજ્જવળ ભવિષ્ય તરફ દોરી જાય છે અને દુનિયામાં પરિવર્તન લાવવામાં મદદરૂપ થાય છે.

@GUJARATIBOOKZ

૬૭

’થોડો વરસાદ દરેકના જીવનમાં પડવો જ જોઈએ

@GUJARATIBOOKZ

વૉરેન બફેટે તેમના આદર્શ-શાંત જીવનમાં પણ આપણા બધાના જીવનની જેમ જ કટોકટીનો સામનો કરવો પડ્યો છે. અંગત તેમજ વ્યવસાયી જીવનની કટોકટી સમયે બીજા લોકો કરતાં બફેટ અલગ એ રીતે પડે છે કે તેઓ વિવિધ પરિસ્થિતિની તાકિર્ક સમીક્ષા કરે છે જેથી એ કટોકટી તેમને શારીરિક કે માનસિક નુકસાન પહોંચાડી ન શકે તેમજ તેમના રોજિંદા જીવનમાં ખલેલ ઊભી ન કરી શકે. અહીં એવું કહેવાનો જરાય આશય નથી કે તેઓ નિરાશ કે હતાશ નથી જ થતા, કેમ કે તેઓ પણ છેવટે તો માણસ જ છે, પરંતુ મુદ્દો એ છે કે તેઓ નાણાકીય અથવા કોઈ પણ કટોકટીમાં ધીરજ અને સંતુલન રાખે છે અને એ બાબત જ બફેટને બીજા કરતાં અલગ પાડે છે.

એ સાચું કે વૉરેન બફેટનું જીવન પુષ્કળ નાણાં અને સફળતાથી હર્યુભર્યું છે, પરંતુ એ પણ એટલું જ સાચું છે કે આવા પ્રત્યેક સફળ જીવનમાં એક તબક્કો તો એવો આવતો જ હોય છે જ્યારે વ્યક્તિ માનસિક અને શારીરિક રીતે તૂટી જાય, અને બફેટનું જીવન પણ તેમાંથી બાકાત નથી.

સુઝી બફેટથી અલગ પડવું અને સુઝીનું અવસાન

૧૯૭૭માં ૪૫ વર્ષની ઉંમરે સુસાન બફેટ પતિ વૉરન બફેટથી અલગ થઈ ગયાં. સુસીએ વૉરેન સાથે છૂટાછેડા ન લીધા, પરંતુ પોતે ગાયક તરીકે કારકિર્દી બનાવવા માગતાં હતાં અને તેથી સાન ફ્રાન્સિસ્કોમાં એપાર્ટમેન્ટમાં રહેવા ગયાં. આ જુદાઈથી બફેટ ભાંગી પડ્યા. વૉરેન હંમેશાં સુસીને પોતાના બગીચાનો સૂર્યપ્રકાશ અને વરસાદ તરીકે ઓળખાવતા.

આ રીતે અલગ થવા છતાં બફેટ અને સુસી માનસિક રીતે એકબીજાની નજીક હતાં એટલું જ નહીં પરંતુ વર્ષમાં એક વખત ૧૫ દિવસ માટે ન્યૂયૉર્કમાં સાથે રહેતાં, નાતાલ દરમિયાન કેલિફોર્નિયાના બીચ હાઉસમાં બાળકો સાથે સમય પસાર કરતાં. આ સ્થિતિ અન્ય કોઈ પણ સફળ વ્યક્તિની જેમ બફેટ માટે પણ મુશ્કેલ હતી, છતાં તેમણે સ્થિતિને સંભાળી લીધી. સુસી ઓમાહા ક્ષેત્રની ઘણી મહિલાઓ સાથે ફોન પર વાત કરતાં અને તેમને પતિ વૉરેનની સાથે ફિલ્મ જોવા જવા તથા ડિનર લેવા વિનંતી કરતાં. મોટાભાગની મહિલાઓએ સુસીની વાત ન સ્વીકારી, પરંતુ છેવટે એસ્ટરીડ મેન્ક્સ નામની એક વેઇટ્રેસે આ માટે તૈયારી દર્શાવી. સુસીએ જ વૉરેન અને એસ્ટરીડની મુલાકાત કરાવી અને એકાદ વર્ષમાં એસ્ટરીડ વૉરેન બફેટની સાથે તેમના બફેટ ફોલી આવાસમાં રહેવા આવી ગયાં. ત્યારથી આજ સુધી બંને સાથે રહે છે. તેમની આ વ્યવસ્થાને સુસીનું સમર્થન અને આશીર્વાદ હતાં.

૨૦૦૩માં સુસીને મોંના કેન્સરનું નિદાન થયું અને તેમને સર્જરી, રેડિયેશન તેમજ ફેસિયલ રિકન્સ્ટ્રક્શન જેવી વિવિધ સારવાર કરાવવી પડી. સુસીની આ બીમારી દરમિયાન બફેટ પ્રત્યેક વીકએન્ડમાં તેમની પાસે પહોંચી જતા. જે સમયે એવું લાગ્યું કે સુસી કેન્સરની બીમારીમાંથી સંપૂર્ણ સાજા થઈ ગયાં છે એ જ સમયે તેમને મગજમાં હેમરેજ થયું અને ૮૨ વર્ષની ઉંમરે અવસાન પામ્યાં. તેમના નિધન વખતે વૉરેન બફેટ તેમની પાસે જ હતા. સુસીનું નિધન બફેટ સહન ન કરી શક્યા અને એ જ કારણે તેમના માનમાં યોજાયેલી શોકસભામાં તે હાજરી આપી નહોતા શક્યા.

ધ સોલોમન બ્રધર્સ કૌભાંડ

“પ્રતિષ્ઠા કેળવતાં ૨૦ વર્ષ લાગી જાય છે અને તે ગુમાવવામાં પાંચ જ મિનિટ લાગે છે. જો તમે આ અંગે વિચાર કરો તો તમે કામગીરી અલગ રીતે કરશો.”

૧૯૯૧માં અમેરિકી નાણા વિભાગના નાયબ પ્રધાન માઇક બેશમને જાણવા મળ્યું કે, સોલોમનના વેપારી પોલ મોઝરે એક વ્યક્તિ માટે ટ્રેઝરી બોન્ડ ખરીદવા માટેની જે મયાદાં હતી તેનું ઉલ્લંઘન કરીને ડિસેમ્બર ૧૯૯૦થી મે, ૧૯૯૧ વચ્ચે ખોટા દસ્તાવેજો દ્વારા વધુ બોન્ડ ખરીદવા પ્રયાસ કર્યો હતો. આવી છેતરપિંડી બદલે સોલોમન ઉપર ૨૯૦ મિલિયન ડોલરનો દંડ કરવામાં આવ્યો હતો. તે સમયે કોઈ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ બેન્ક ઉપર કરવામાં આવ્યો હોય એવો આ સૌથી મોટો દંડ હતો. આ સમયગાળા પછી તરત જ બફેટનો સમાવેશ કરવામાં આવ્યો અને તેમણે સોલોમન બ્રધર્સની રોજિંદી કામગીરી તેમના હાથમાં લીધી. આ કંપનીમાં બર્કશાયર હેથવેએ આંશિક સ્ટેક લીધો તથા બફેટે આડકતરી રીતે બફેટે વ્યક્તિગત રોકાણ કર્યું જેથી બ્રોકરેજ કંપનીને અયોગ્ય તત્વોથી બચાવી શકાય અને મુશ્કેલીમાં ફસાયેલી એ કંપની માટે યોગ્ય ખરીદાર શોધી શકાય.

બફેટે પોતે જે સમયે સોલોમન બ્રધર્સનું સંચાલન કરતા હતા તે સમયગાળાને પોતાની લાંબી કારકિર્દીનો સૌથી સફળ સમય ગણાવ્યો હતો કેમ કે એક તરફ એસ.ઈ.સી. તપાસકારોનું બાહ્ય દબાણ હતું તો બીજી તરફ સોલોમનના મેનેજમેન્ટ તેમજ એમ.સી.આઈ. કોમ્યુનિકેશન્સના પબ્લિક ઓફિસિંગની સમસ્યાઓનો પણ સામનો કરવો પડતો હતો.

મુશ્કેલીનો સામનો કરી રહેલી એ કંપનીને ખરીદમાં રસ ધરાવનારને બફેટે એક વર્ષના ગાળામાં શોધી કાઢ્યા. ટ્રાવેલર્સ ગ્રૂપ દ્વારા સોલોમનની ખરીદી કરવામાં આવી અને સોલોમન બ્રધર્સના સીઈઓને ઑગસ્ટ ૧૯૯૧માં હોદ્દો છોડવાની ફરજ પાડવામાં આવી. આ માટે સમાધાનના ભાગ રૂપે સીઈઓએ યુએસ સિક્યોરિટીઝ એન્ડ એક્સચેન્જ કમિશન (એસ.ઈ.સી.)ને ૧,૦૦,૦૦૦ દંડ ચૂકવવો પડ્યો. આ કૌભાંડની વિગતવાર નોંધ ૧૯૯૩માં ‘નાઇટમેર ઓન વૉલ સ્ટ્રીટ’ પુસ્તકમાં કરવામાં આવી છે.

કંપની હસ્તગત ક્યાર પછી મુખ્ય કંપની (ટ્રાવેલર્સ ગ્રૂપ અને ત્યારબાદ સિટી ગ્રૂપ) નો સ્વભાવ પ્રોપરાઇટરી ટ્રેડિંગને કારણે નફા-નુકસાનની આક્રમકતાને ઝીલવાનો નહોતો, અને તેને બદલે તે ધીમી અને વધુ સ્થિર પ્રગતિ ઇચ્છતી હતી. સોલોમને એમ.સી.આઈ. કૉમ્યુનિકેશન્સને બ્રિટિશ ટેલિકોમ સાથે મર્જર કરવામાં કરેલી ભૂલને કારણે ૧૦૦ મિલિયન ડૉલરનું નુકસાન સહન કરવું પડ્યું, અને અંતે એ મર્જર કદી થયું જ નહીં. જેને પગલે કંપનીનો મોટાભાગનો પ્રોપરાઇટરી ટ્રેડિંગ બિઝનેસ આટોપી લેવામાં આવ્યો.

આ પછી સંયુક્ત ઇન્વેસ્ટમેન્ટ બેન્કિંગ કામગીરી સોલોમન સ્મિત બર્ની તરીકે ઓળખાઈ અને પુનઃરચના બાદ કંપની સિટીગ્રૂપ ગ્લોબલ માર્કેટ્સ આઈએનસી. તરીકે ઓળખાય છે.

@GUJARATIBOOKZ જન રે અને એઆઈજી

ઑક્ટોબર ૨૦૦૦માં વૉલ સ્ટ્રીટ એનાલિસ્ટો તેમજ એસ.ઈ.સી.ના તપાસકારોએ અમેરિકન ઇન્ટરનેશનલ ગ્રૂપ (એઆઈજી)ના લૉસ રિવર્સ અંગે સવાલ ઉઠાવ્યા. કંપનીની મુશ્કેલી ટાળવા એઆઈજીએ જનરલ રિઇન્સ્યોરન્સની પેટા કંપની કોલોંજ રે ડબ્લિન સાથે બે નકલી રિઇન્સ્યોરન્સ ટ્રાન્ઝેક્શન ક્યાર. તેમાં કોઈ નાણાકીય વ્યવહાર થયો નહોતો પરંતુ આ નકલી સોદાનો આશય ૫૦૦ મિલિયન ડૉલરના નુકસાનને ભરપાઈ થયેલું બતાવવા વર્ષ ૨૦૦૦ના આખરી ત્રિમાસિક ગાળામાં તથા ૨૦૦૧ના પ્રથમ ત્રિમાસિક ગાળામાં એઆઈજીની બેલેન્સ-શીટમાં રકમ જમા બતાવવામાં આવી.

રિઇન્સ્યોરન્સના આ ટ્રાન્ઝેક્શન અંગે ૨૦૦૫માં ન્યૂયૉર્કના એટર્ની જનરલ એલિઅટ સ્પિત્ઝરે તપાસ શરૂ કરી. ત્યારબાદ ટૂંકા ગાળામાં જ એઆઈજી ઉપર બજારનું દબાણ ઊભું થયું અને કંપનીએ નકલી સોદા ક્યાર હોવાનો સ્વીકાર કરવો પડ્યો, જે હકીકતે જામીનગીરી કૌભાંડ સાબિત થયું. કંપનીના સ્ટાફે સ્વીકાર્યું કે રિઇન્સ્યોરન્સના બે સોદાથી એઆઈજીની બેલેન્સ-શીટમાં જંગી નફો દેખાયો હતો જેને કારણે એઆઈજીના શેરનો ભાવ વધી ગયો હતો. કૌભાંડ છતું થવાને પગલે તેના શેરના ભાવ ગગડી ગયા અને રોકાણકારોએ ૫૦૦ મિલિયન ડૉલર ગુમાવ્યા.

બર્કશાયર હેથવેની પૂર્ણ માલિકીની પેટા કંપની જન રે અથાર્ટ જનરલ રિઇન્સ્યોરન્સ તથા બફેટને જન રે અને એઆઈજી વચ્ચેના આ ટ્રાન્ઝેક્શન અંગે ન્યૂયોર્ક ગ્રાન્ડ જૂરી તથા અમેરિકી સંસદ (કોંગ્રેસ) સમક્ષ સ્પષ્ટતા કરવા બોલાવવામાં આવ્યા. બફેટે અગાઉ પણ કેન્દ્રીય એજન્સી તેમજ એસ.ઈ.સી.ની તપાસનો સામનો કર્યો હતો, પરંતુ આ પહેલાં તે પોતે કદી કૌભાંડમાં સંડોવાયેલા નહોતા.

તમામ અલગ અલગ સુનાવણી દરમિયાન બફેટે પૂરી ધીરજ રાખી અને જે કોઈ સવાલ કરવામાં આવે તેના બુદ્ધિપૂર્વક અને ક્યારેક રમૂજી જવાબ આપ્યા. સુનાવણી પૂરી થઈ ત્યારે બર્કશાયર હેથવે તેમજ બફેટ નિદોષ સાબિત થયા. જોકે આ સમગ્ર ઘટનાક્રમને પગલે એટલું નિશ્ચિત કરવામાં આવ્યું કે કંપનીઓ ભવિષ્યમાં આવી કોઈ ભૂલ ન કરે.

“સૌથી અગત્યની વાત એ છે કે જો તમને ખ્યાલ આવે કે તમે ફસાયા છો ત્યાં ખાડો છે, તો ખોદવાનું બંધ કરી દેવું જોઈએ.”

તમારી સામે મુશ્કેલ સ્થિતિ હોય તો તમે કેવા પ્રતિભાવ આપશો? શું તમે ભાગીને સંતાઈ જશો કે પછી લાગણીવેડા કરીને કોઈ ખૂણામાં ભરાઈને બેસી જશો અને એમ માનશો કે તમે એનાથી દૂર રહેશો તો બચી જવાશે? કે પછી તમે સમસ્યાનો સામનો કરશો અને જવાબદારી સ્વીકારીને પગલાં લેશો?

કેટલાક સંજોગોમાં, પ્રતિકૂળતા અને વિવાદ અનિવાર્યપણે આપણી સમક્ષ આવે છે. આપણાં પોતાનાં માતા-પિતા અથવા જીવનસાથી અથવા બાળકોની લાંબી બીમારી અથવા મૃત્યુ જેવા ટાળી ન શકાય તેવા પ્રતિકૂળ સંજોગોનો વિચાર કરીએ ત્યારે આપણા હાથમાં માત્ર એટલું જ હોય છે કે એ પીડા સાથે જીવી લઈએ.

પરંતુ કામનું ભારણ અથવા જીવનસાથી કે મિત્રો સાથે ક્યારેક થતા વિવાદનું શું? ક્યારેક ક્યારેક તમને આવા કોઈ વિવાદ અથવા વધારાની જવાબદારીથી ચિંતા અથવા ભારણ જેવું લાગે છે? કે પછી તમે જવાબદારી બીજા ઉપર ઢોળી દેવાનો કે તેમાંથી છટકી જવાનો પ્રયાસ કરો છો?

બફેટ સમક્ષ જ્યારે જ્યારે પ્રતિકૂળ સંજોગો આવ્યા ત્યારે તેમણે સ્વસ્થ રહીને એ સંજોગોનો સીધો મુકાબલો કર્યો. તેઓ જાણતા હતા કે તેઓ પોતાની તેમજ બર્કશાયરની સમસ્યાઓનો જાતે સીધો સામનો નહીં કરે તો એ સમસ્યાઓ વારંવાર ઉપસ્થિત થયા કરશે અને છેવટે બિઝનેસને જ નુકસાન થશે.

તમારે સંસદીય સમિતિ સમક્ષ ઉપસ્થિત થવાની શક્યતાઓ ઘણી ઓછી હોય, છતાં જો એ સ્થિતિ ઊભી થાય તો તમે શું કરો? શું તમે ઝૂકી જશો? કે પછી શું તમે ભાગી જશો?

(કેમ કે ચાલો મારી લઈએ કે તમને સંસદીય સમિતિ સમક્ષ બોલવવામાં આવે છે તો શક્યતા એવી છે કે તમારે કંપનીનું સંચાલન કરવાનું હોય) અથવા તમે અડગ ઊભા રહીને સ્થિતિનો સામનો કરશો અને સંજોગો થાળે પડે તેની રાહ જોશો? પસંદગી તમારે પોતે કરવાની હોય છે.

પ્રતિકૂળ સંજોગો તથા વિવાદનો તમે કેવી રીતે સામનો કરો છો તેના આધારે વ્યક્તિ તરીકે તમારું મૂલ્યાંકન થાય છે. પડકારના સમયે આપણામાં રહેલી શ્રેષ્ઠતા બહાર આવશે અને નફામી બાબતો એની મેળે દૂર થઈ જશે જેની કોઈ અસર પણ નહીં દેખાય.

@GUJARATIBOOKZ

સાત
સ્થિર જીવન

@GUJARATIBOOKZ

“મારો આગ્રહ હોય છે કે લગભગ રોજેરોજ મોટાભાગનો સમય માત્ર બેસીને વિચારવામાં પસાર થાય. આ બાબત અમેરિકન બિઝનેસ ક્ષેત્રમાં અસામાન્ય છે. હું વાંચું છું અને વિચારું છું. આમ હું વધારે વાચન અને વિચારણા કરું છું, અને પરિણામે બિઝનેસમાં મોટાભાગના લોકોની જેમ ઓછા આવેશમાં નિર્ણયો લઉં છું. હું આવું કરું છું કેમ કે મને આ પ્રકારનું જીવન ગમે છે.”

બફેટને અન્ય મોટાભાગના રોકાણકારો કરતાં અલગ પાડતી જે બાબત છે તે એ કે, તેઓ પોતાના કામની જવાબદારી જાતે લે છે, પછી ભલે એ માટે અંગત મુશ્કેલીઓનો સામનો કરવો પડે. બફેટ માટે તેમનું કામ જ તેમને રાહત આપનાર બાબત છે. કોઈ સમસ્યાઓ ઊભી થાય ત્યારે આપણામાંથી મોટાભાગના તેમાંથી દૂર ખસી જવાનો પ્રયાસ કરીએ, તેની સામે બફેટ તેનો સામી છાતીએ મુકાબલો કરે અને મોટેભાગે બિઝનેસ તેમજ અંગત જીવનમાં તેમના આ અભિગમને કારણે જ તેમને સફળતા મળતી.

૨૦૦૮માં હાઉસિંગ ક્ષેત્રમાં થયેલા કડાકા અને તીવ્ર મંદી દરમિયાન બફેટ તેમજ બર્કશાયર હેથવેને પણ મોટાભાગની ઇન્વેસ્ટમેન્ટ કંપનીઓ જેવી જ ગંભીર સ્થિતિનો સામનો કરવો પડ્યો હતો. અલબત્ત, બર્કશાયરના પોર્ટફોલિયોમાં સ્થિર અને નિશ્ચિત રોકાણપદ્ધતિને કારણે, તથા રિયલ એસ્ટેટમાં, રિયલ એસ્ટેટ કંપનીઓમાં તથા મોગેર્જમાં બફેટને સ્હેજપણ રસ નહીં હોવાને કારણે બર્કશાયર હેથવે ઓછામાં ઓછા નુકસાન સાથે હેમખેમ બહાર નીકળી હતી. એ ખરું કે અન્ય મોટાભાગના સ્ટોકની જેમ તેમના શેર ભાવોને પણ ભારે અસર પડી હતી. પરંતુ બફેટના જીવન તેમજ કારકિર્દીના એ તબક્કે મૂડીનું નુકસાન સાવ નજીવું હતું.

૨૦૧૧ની ૧૫ ફેબ્રુઆરીએ તત્કાલીન પ્રમુખ બરાક ઓબામા દ્વારા બફેટને “મેડલ ઓફ ફ્રીડમ” (સવોર્ય નાગરિક સન્માન)થી સન્માનવામાં આવ્યા હતા. ૨૦૦૮માં પ્રમુખપદની ચૂંટણી દરમિયાન બફેટે ઓબામાના પ્રચારમાં ખૂબ સહાય કરી હતી.

૯૦ વર્ષના બફેટ હવે તો મુખ્યત્વે બિલ ગેટ્સ સાથે મળીને સ્થાપેલી ગિવિંગ પ્લેજ ચેરિટીમાં, દુનિયાની અલગ અલગ કૉલેજ તથા કૉર્પોરેશનમાં પ્રવચન આપવામાં સમય પસાર કરે છે. જોકે તેઓ હજુ પણ બર્કશાયર હેથવેના રોકાણકારોની બેઠકનું અધ્યક્ષપદ સંભાળે છે અને કંપનીની રોજિંદી કામગીરી ઉપર દેખરેખ પણ રાખે છે.

વૌરેન બફેટના જીવનમાંથી આપણને એક બાબત એ પણ શીખવા મળે છે કે, જીવનમાં પેશન હોય તો ઘેલછા પણ હોઈ શકે છે, અને બંનેનું અસ્તિત્વ એક સાથે સંભવી શકે છે

તમે જ્યારે પેશન અને ઑબ્સેશન સાથે જીવન જીવતા હોવ ત્યારે કોઈ મયાદી હોતી નથી. તેમાં કોઈ સમયનાં બંધન હોતાં નથી, કોઈ વેકેશન નહીં, તમારી કામગીરી ઉપર દેખરેખ રાખનાર કોઈ બોસ નહીં, બસ માત્ર તમે જ હોવ છો. એક માત્ર ઑબ્સેશન હોય છે અને તે એ કે રોજરોજ કામ કરતા રહેવું કેમ કે એ કામ તમારા પોતાના માટેનું છે. આવા પ્રકારની પેશન અને ઑબ્સેશન રાતોરાત આવતા નથી. બફેટ કે પિકાસો કે આઈન્સ્ટાઇન જેવા કેટલાક લોકો હોય છે ખરા જે પોતાના જીવન અંગે સ્પષ્ટ વિચારણા ધરાવતા હોય છે અને વિચારણા કેવી રીતે અમલમાં મૂકવી એ સારી રીતે જાણતા હોય છે. પરંતુ આપણામાંથી મોટાભાગના માટે પેશન ઓળખતા અને એ દિશામાં હિંમતપૂર્વક આગળ વધવામાં સમય લાગી જાય છે.

જો તમે તમારી પેશન ઓળખી લીધી હોય, જેને કારણે દરરોજ સવારે તમને ફટાફટ તૈયાર થઈને કામે લાગી જવાનો ઉત્સાહ રહેતો હોય અને એ દિશામાં હજુ ઘણું કરવાનું બાકી રહે છે એવો ખ્યાલ આવે ત્યારે નિરાશા થાય તો તમારી જાતને નસીબદાર માનજો, કેમ કે એવી લાગણી સાવ જૂજ લોકોને થતી હોય છે. જોકે, ઘણી વાર અવરોધ અને મયાદીઓને કારણે પેશન પ્રમાણે જીવવામાં એક પ્રકારે બોજ પણ લાગતો હોય છે. પરંતુ તમે તમારી જાત સાથે તથા તમારી પેશન સાથે સચ્ચાઈથી વળગી રહો તો છેવટે તમારી જીત થતી હોય છે અને તમે તમારા ધાયાર્ મુજબની કારકિર્દી તથા ભવિષ્ય ઘડી શકો છો.

તમારામાંથી જે કોઈને હજુ પોતાની ઇચ્છા શું છે તેનો ખ્યાલ ન આવ્યો હોય તો ચિંતા ન કરશો. કુતૂહલપૂર્વક, ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીને એ દિશામાં વિચારણા કરવાનું સતત ચાલુ રાખો. વાચન કરો, બેસીને વિચારણા કરો, જીવનના અનુભવો તથા વર્ગ હોય કે જીવન – દરેક જગ્યાએ સતત શીખવાની તૈયારી રાખો. જો તમારામાં કુતૂહલ હશે તો તમે તમારી પેશન શોધી શકશો એટલું જ નહીં પરંતુ કદાચ જો તેમાં વિલંબ થાય તોપણ તમે નિરાશ કે હતાશ તો નહીં જ થાવ. ક્યારેક સતત પ્રયાસ ચાલુ રાખવાથી પેશન મળી આવે છે. જોબમાં પ્રયાસ કરતા રહેવાથી, જીવનસાથી તરીકે અથવા માતા-પિતા તરીકે પ્રયાસ કરતા રહેવાથી, તમારા શોખ અને રસના વિષયોમાં પ્રયાસ કરતા રહેવાથી કંઈક મળી આવે છે. મુદ્દો એ છે કે તમારે સતત એક એવી શ્રેષ્ઠ વ્યક્તિ બનવા પ્રયાસ કરતા રહેવું જોઈએ જે પરિવાર, મિત્રો, કામગીરી, જીવન પ્રત્યે ઊંડો રસ ધરાવતી હોય અને છેવટે તમામ ધ્યેય હાંસલ કરી શકે. અને આવું કરવાથી, પ્રત્યેક ક્ષણ માટે જીવવાથી તમે પણ વોરેન બફેટ જેવું જીવન હાંસલ કરી શકશો.